HAVO **ANTWOORDENBOEK 2**

Bedrijfseconomie *in Balans*





Sarina van Vlimmeren
Tom van Vlimmeren

m.m.v. Wim de Reuver en Henk Fuchs

Van Vlimmeren

Vormgeving en lay-out
Boekverzorging: Zefier Tekstverwerking, Breda
Ontwerp omslag: Marc Heijmans, Breda
Ontwerp binnenwerk: Marc Heijmans, Breda
Omslagbeeld: iStockphoto en Tom van Vlimmeren

Contactgegevens uitgever
Uitgeverij Van Vlimmeren B.V.
De Meeten 21
4706 NJ Roosendaal
Tel: 0165 – 54 88 24
info@vanvlimmeren.nl
www.vanvlimmeren.nl

Methodesite 8ste druk
www.bedrijfseconomieinbalans.nl

NUR 162
ISBN 978 94 6287 200 4
Achtste druk, tweede oplage

Inhoudsopgave

Domein E Marketing

Domein F Financieel beleid

Algemeen

Domein G Verslaggeving

Hoofdstuk 21
Marketingbeleid

21.1

a De hoofddoelen van marketing zijn: het informeren van een doelgroep, het creëren van een markt en het winnen van marktaandeel of klantbehoud.

b Voorbeeldantwoord: een betaalbare auto van een goede kwaliteit en goede garantievoorwaarden.

c Vanquish Yachts richt zich op klantwaarde door een langetermijnrelatie met de klant op te bouwen door een breed scala aan boten aan te bieden.

d Minder duur.

21.2

De klantwaardepropositie van Alva is het aanbieden van elektrische fietsen met een lager gewicht, meer reikwijdte en de mogelijkheid om draadloos op te laden. Hierdoor hebben klanten een lichtere fiets die verder kan rijden op elektriciteit en er hoeft niet meer gefrummeld te worden met oplaadkabels, omdat de Alva draadloos is op te laden.

21.3

a Achtereenvolgens moet worden ingevuld: Business to business, B2C, C2C en B2C.

b De mogelijkheid tot advertenties plaatsen, trekt bedrijven aan. Deze zien kans om een nieuwe variant van het voorheen alleen als tweedehands aangeboden product aan te bieden.

c Grotere ondernemingen in de B2B-markt waren vooral gericht op de afzet van grotere hoeveelheden. Maar zzp'ers hebben vaak minder grote hoeveelheden van goederen nodig dan grotere bedrijven. Wat betreft de inkopen van bijvoorbeeld schoonmaakmateriaal, voedsel, verzekeringen enzovoort is een zzp'er meer te vergelijken met een particuliere koper. Sommige bedrijven, bijvoorbeeld groothandels, zijn daarop ingesprongen door kleinere verpakkingseenheden te gaan verkopen. Een onderneming die alleen aan andere ondernemingen levert, kan besluiten ook aan particulieren te gaan leveren, bijvoorbeeld via een website, waardoor het onderscheid tussen B2B en B2C vervaagt.

21.4

a

Verkoopprijs per bal	€ 2/2 =	€ 1	
Inkoopprijs		€ 0,60	
Brutowinst per bal		€ 0,40	
Totale brutowinst	250.000 × € 0,40 =		€ 100.000
Kosten			€ 70.000
Winst over 2019			**€ 30.000**

b De marketingdoelstellingen voor 2020 zijn:
- het realiseren van een afzet van ten minste 15% van 2.800.000 tennisballen = 420.000 tennisballen;
- het behalen van een winst van € 30.000 + € 5.000 = € 35.000.

c

Brutowinst	420.000 × € 0,40 =	€ 168.000
Kosten		€ 132.000
Winst voor 2020		**€ 36.000**

d Volgens een ondernemingsdoelstelling moet de winst in 2020 € 30.000 + 25% × € 30.000 = € 37.500 zijn. Zij heeft deze ondernemingsdoelstelling dus niet gerealiseerd.

e Katja kan proberen ook te leveren aan sportzaken en andere winkels.

21.5

a Een marktonderzoek is een systematisch onderzoek naar de afzetmogelijkheden van een bepaald product in een bepaald gebied gedurende een bepaalde periode.

b Er is sprake van fieldresearch omdat er waarschijnlijk nog geen informatie is.

c Omdat het om een nieuwe winkel gaat, kan men geen onderzoek instellen onder de bestaande klanten. Een enquete onder de bezoekers van Hilverthof (dus onder de mogelijke klanten) is dan één van de mogelijkheden.

d Ellis kan een winkel openen waarvan er in de naaste omgeving niet nog één is, of een speelgoedzaak beginnen in een andere omgeving. Ze kan ook van het plan afzien.

e Wanneer Ellis in de eerste jaren geen winst maakt, is het niet echt aantrekkelijk om een zaak te beginnen. Alleen wanneer Ellis over voldoende geld beschikt om de eerste jaren door te komen, is het denkbaar dat zij de zaak opent.

21.6

a Wessels verkoopt 24.000 van de in totaal 160.000 verkochte auto's.
Het marktaandeel is 24.000/160.000 × 100% = **15%.**

b $\frac{24.000 \times 1,1}{X} = 0,16 \rightarrow X = \frac{26.400}{0,16} =$ **165.000** auto's.

c Het marktaandeel is 25.200/180.000 × 100% = **14%.**

d In 2019 waren de verkopen van Wessels 24.000 auto's. In 2020 waren dat er 25.200. Wessels heeft 25.200 – 24.000 = 1.200 meer auto's verkocht. 1% van de afzet van 2019` is 240 auto's. Wessels heeft in procenten dus meer verkocht: 1.200/240 × 1% = 5%.
De totale autoverkopen van Reno in Nederland in 2019 waren 160.000. In 2020 waren de totale autoverkopen van Reno in Nederland 180.000. Er is een toename van 180.000 – 160.000 = 20.000.
1% van de totale autoverkopen van Reno in Nederland van 2019 is 1.600 auto's. De toename in procenten is: 20.000/1.600 × 1% = 12,5%.
De stijging van de afzet van Wessels is minder groot dan de stijging van de totale autoverkopen van Reno; hierdoor is het marktaandeel van Wessels gedaald.

21.7

a Simons BV verkoopt € 600.000/€ 15 = 40.000 artikelen. Het marktaandeel van Simons BV is dan 40.000/800.000 × 100% = **5%.**

b 2018: $\frac{X}{750.000} \times 100\% = 4,8\% \rightarrow X = 7.500 \times 4,8 = 36.000$. De omzet in 2018 was 36.000 × € 14,50 = **€ 522.000.**

21.8

a

Product	Aankoopgedrag	Soort goed
Een fles olijfolie	RAG	Convenience good
Een Aston Martin DBS	UPO	Specialty good
Een tablet	BPO	Shopping good
Een eenvoudige spijkerbroek	BPO	Shopping good
Een pakje jonge kaas	RAG	Convenience good
Een verjaardagscadeau	BPO	Shopping good
Snoep bij de kassa van een winkel	RAG	Unsought good
Een tijdschrift	RAG	Convenience good

b Het soort aankoopgedrag is afhankelijk van het inkomen en de gewoonte van een bepaalde consument. Zo zal de aanschaf van een vaatwasmachine voor iemand met een relatief laag inkomen waarschijnlijk UPO zijn. Dit in tegenstelling tot iemand met een relatief hoog inkomen en die een vaatwasmachine gewend is. Bij deze consument spreken we van BPO, omdat de aanschaf van dit apparaat niet veel aandacht en tijd krijgt.

21.9

a Een marktsegment bestaat uit een groep personen die gelijke kenmerken heeft en op min of meer gelijke wijze reageert op de marketinginstrumenten van de onderneming.

b In dit geval wordt de gedifferentieerde marketing toegepast. Wilma richt zich op de gehele markt met verschillende varianten van het product Sisli.

21.10

a De marktpositie is de plaats die de ondernemer met zijn product inneemt op de markt ten opzichte van de concurrentie.

b Gemiddeld verkoopt een winkelier 8.000/5 = 1.600 artikelen. Berend verkoopt er 'slechts' 1.500, hij kan dus onmogelijk marktleider zijn.

c Het marktaandeel is 1.500/8.000 × 100% = **18,75%.**

d Berend past de geconcentreerde marketingstrategie toe, omdat hij zich richt op slechts één doelgroep: vrouwelijke studenten van 18 tot 25 jaar.

e Berend maakt vooral gebruik van het promotiebeleid: hij plaatst regelmatig advertenties (hij maakt reclame).

f Berend maakt gebruik van een enquête.

g De enquête behoort tot de fieldresearch, omdat het onderzoek nieuwe informatie moet opleveren.

h Het op systematische wijze (elke twintigste studente) laten invullen van een formulier behoort tot de fieldresearch en is dus marktonderzoek.

Examentraining

E 21.1

a Er moet een combinatie van beleidsmaatregelen worden genomen; de vier p's worden in onderlinge samenhang toegepast.

b Product.

c I en IV marketingdoelstellingen, II en III algemene ondernemingsdoelstellingen

d Bij geconcentreerde marketing richt een fabrikant zich op een of enkele deelmarkten.

E 21.2

a Product: versgeperste sapjes.
Prijs: duurder dan veel concurrerende drinkgelegenheden.
Plaats: centrum Amsterdam met een straal van 200 meter zonder andere sapjesbars.
Promotie: een aantrekkelijk uitziende drinkgelegenheid met regelmatige veranderingen om klanten terug te laten keren.

b B2C.

c Om klanten te trekken en te zorgen dat klanten nog een keer terugkomen. Als iemand onvriendelijk wordt behandeld, komt deze klant niet terug en zal negatieve mond-tot-mondreclame maken.

d Klanten verwachten een zekere kwaliteit en smaak van de sapjes. Door te letten op het proces wordt de kwaliteit van het product en dus ook de smaak in de gaten gehouden.

E 21.3

Het product is aardbeifrisdrank, de prijs is vergelijkbaar met de concurrentie, de plaats is via restaurants en speciaalzaken, voor het promotiebeleid gebruikt men bn'ers.

E 21.4

a Consumenten zoeken zelf naar wat zij nodig hebben in plaats van de traditionele benadering van de leverancier met reclame e.d.

b Voordeel: gemakkelijk omdat je alles op één plaats kunt krijgen.
Nadeel: de macht van de platformeigenaar wordt erg groot wat een prijsopdrijvend effect kan hebben.

c Door de tussenhandel uit te schakelen en goedkoper te leveren.

d Voordeel: een groot bereik en als er minder tussenschakels zijn, kan de winstgevendheid groter zijn.

e € 3,49 × 12 = **€ 41,88**.

f Hij heeft een vast bedrag betaald, waarna de verzendkosten per bestelling komen te vervallen. Er is nu geen financiële reden meer om alle bestellingen te verzamelen; hij kan bestellen als het hem uitkomt zonder extra kosten.

g Doordat Arash Amazon Prime heeft, kan hij zonder bijkomende verzendkosten bij Amazon bestellen. Als andere webwinkels wel verzendkosten in rekeningen brengen, zal Arash eerder bij Amazon bestellen. Daarom zal Arash als hij iets nodig heeft, eerst bij Amazon kijken. Bij elke bestelling is de kans aanwezig dat hij iets 'meebestelt'. Dat product koopt hij dan niet meer bij een andere (web)winkel.

Hoofdstuk 22
Product en prijs

22.1

a Het geheel van materiële en immateriële eigenschappen.

b De kwaliteit van een product wordt gevormd door alle producteigenschappen waaraan de gebruiker waarde hecht.

c De functies van de verpakking zijn:
- technische functie: de noodzaak om het product te verpakken (beschermingsfunctie);
- commerciële functie: het trekken van de aandacht van het publiek.

d Garantie is het herstellen (repareren) of vervangen voor rekening van de leverancier wanneer er iets met het product niet in orde is. Service is het verlenen van begeleiding voor, tijdens en na de koop.

e Met vormgeving bedoelen we hoe het product eruit ziet.

f Discussievraag. Het standpunt van het directielid lijkt het meest op het juiste antwoord. Een 4K-tv van € 399,75 kan best van een goede kwaliteit zijn. Hier lijkt de verkoopleider gelijk te hebben.

22.2

a Twee passages:
- In Mexico is Corona vanwege zijn lage prijsstelling een arbeidersbier. In Amerika staat het in het schap van de luxebieren.
- Heineken is in Nederland marktleider en dat maakt het onmogelijk om te verkondigen dat je een exclusief bier produceert.

b Corona hanteert in Mexico een lage prijsstelling. Dat is een andere prijspolitiek dan in Amerika, waar Corona tot de duurdere bieren hoort.

22.3

a Een paraplumerk is de verzamelnaam van alle producten die een fabrikant op de markt brengt.

b Philips, Unilever.

c Een paraplumerk is een fabrikantenmerk.

d Een private label is een eigen merk van een detaillist.

e Bijvoorbeeld AH Basic (deze producten zijn alleen bij Albert Heijn verkrijgbaar).

f
- De consument krijgt een binding met het bedrijf waar hij het product koopt.
- De winstmarge is groter dan bij een fabrikantenmerk.
- Men heeft minder last van concurrentie van andere winkels.
- De naamsbekendheid van de winkel neemt toe doordat de naam van de winkel op de verpakking kan staan.

g Eigen antwoord. Voor de hand ligt om te kiezen voor het paraplumerk, omdat daardoor je naamsbekendheid groter wordt dan wanneer je fietsen onder twintig verschillende namen op de mark brengt of met huismerken werkt.
Levering via bijvoorbeeld Halfords kan de productiekosten van alle fietsen doen dalen door schaalvoordelen. Vergelijk je antwoord met het antwoord van een medeleerling en bespreek de verschillen.

22.4

a Bij een merkwisseling wordt hetzelfde product gekocht maar dan van een ander merk. Bijvoorbeeld bodylotion van Nivea in plaats van bodylotion van Sanex.

b De extra verkopen in het bepaalde merk worden voor tweederde veroorzaakt doordat de consumenten het merk waarvoor actie wordt gevoerd kopen en niet meer het merk dat ze anders zouden hebben gekocht.

c Nee, hij verkoopt mogelijk andere merken; daarnaast verkoopt hij gedurende de actieperiode misschien wel meer maar in de weken erna weer minder.

d De merkentrouw voor candybars is laag; dat zie je doordat bij aanbiedingen gemakkelijk van candybar wordt gewisseld.

e De merkentrouw voor koffie is hoog; dat merk je doordat er bij een aanbieding van dat bepaalde koffiemerk veel meer wordt aangeschaft.

f Hogere sociale klassen beschikken in de regel over een hoog inkomen. Voor personen met een hoog inkomen is het niet zo nodig om van prijsacties te profiteren.

g Juist omdat ze over een hoger inkomen beschikken, hebben ze meer geld achter de hand en kunnen ze gemakkelijker in het groot inkopen. Dat brengt immers een grotere uitgave in één keer met zich mee.

22.5

a Een corporate logo is een logo dat de identiteit van een organisatie laat zien.

b Het logo beïnvloedt het imago van de organisatie en dus de beeldvorming bij de doelgroepen. In het logo kan een symbool staan dat verwijst naar de activiteiten of naar specifieke kenmerken van de organisatie. Met behulp van het lettertype en de kleuren in een logo kan een onderneming bijvoorbeeld laten zien of zij zakelijk of speels is. Het laatste element van een logo bestaat uit kenmerkende vormen, zoals een golf of strepen.

22.6

a De technische ontwikkeling, de concurrentie en de acceptatie door het publiek.

b
- De omzet blijft stijgen, maar wel in een lager tempo dan in de groeifase.
- Er worden meer variëteiten op de markt gebracht.
- De prijs kan verder dalen.
- De kosten van distributie nemen toe doordat er meer variëteiten op de markt zijn gebracht.
- De winst gaat omhoog, maar aan het einde van deze fase begint de winst te dalen.
- De concurrentie heeft zich een vaste plaats op de markt verworven.

c Introductiefase: de winst is gering.
Groeifase: winst neemt snel toe.
Rijpheidsfase: de winst stijgt verder.
Verzadigingsfase: winst daalt licht.
Neergangsfase: de winst daalt fors.

d De antwoorden op deze vraag zijn afhankelijk van tijd en plaats.
1 Verzadigingsfase.
2 Verzadigingsfase.
3 Rijpheidsfase.
4 Introductiefase.

22.7

a De ontwikkeling van de afzet van een product vanaf het moment dat het wordt geïntroduceerd tot het moment dat het uit de markt wordt genomen.

b De introductiefase, de groeifase, de rijpheidsfase, de verzadigingsfase en de neergangsfase.

c Voorbeelden zijn onder meer: technische ontwikkelingen (1), concurrentie (2) en de modegevoeligheid van bepaalde producten (3).

d 1 Dvd's in plaats van cd's.
2 Als concurrenten een soortgelijk product aanbieden tegen een veel lagere verkoopprijs.
3 Het model en de kleur van kleding zijn vaak maar één seizoen in de mode.

e Totale afzet: 2.000 + 5.000 + 5.250 + 4.750 + 3.000 = **20.000** stuks.

22.8

a Rijpheidsfase/volwassenfase, er is een afnemende groei van de afzet/omzet op de markt van de pc's.

b Productbeleid.

c
- Microsoft kan profiteren van het opgebouwde imago van het besturingssysteem Windows.
- Microsoft kan hierdoor besparen op promotiekosten.

22.9

a Penetratiepolitiek, afroompolitiek, psychologische prijzen en prijskortingen.

b Bij de penetratiepolitiek wordt de prijs van een product laag vastgesteld met de bedoeling in korte tijd een groot deel van de markt van het product te veroveren.

c Een voorbeeld is de introductie van een nieuw wasmiddel.

d De prijs van € 49,95 is een psychologische prijs.

e Afroompolitiek houdt in dat bij afroompolitiek wordt begonnen met een hoge prijs. Als de afzet minder wordt, verlaagt de onderneming de prijs waardoor een nieuwe groep afnemers bereid is het product te kopen enz.

22.10

a1	Omzet	200.000 × € 7 =		€ 1.400.000
	Inkoopkosten	200.000 × € 2,20 =	€ 440.000	
	Overige bedrijfskosten		€ 640.000	
				€ 1.080.000
	Winst			**€ 320.000**
2	Omzet	400.000 × € 5,25 =		€ 2.100.000
	Inkoopkosten	400.000 × € 2,20 =	€ 880.000	
	Overige bedrijfskosten		€ 640.000	
				€ 1.520.000
	Winst			**€ 580.000**

b Methode II geeft in 2021 de meeste winst.

c Methode II wordt penetratiepolitiek genoemd.

d In 2021 is een afzet van 200.000 producten gepland. Per jaar neemt de afzet met 50.000 stuks toe, zodat nog vier jaar nodig is om de afzet van 400.000 stuks te bereiken. Deze afzet wordt bereikt in 2025.

e1 Omzet 400.000 × € 7 = € 2.800.000
Inkoopkosten: 400.000 × € 2,20 = € 880.000
Overige bedrijfskosten € 640.000

Omzet	400.000 × € 7 =		€ 2.800.000
Inkoopkosten:	400.000 × € 2,20 =	€ 880.000	
Overige bedrijfskosten		€ 640.000	
			€ 1.520.000
Winst			**€ 1.280.000**

2 De winst bij deze methode is gelijk aan die in 2021, dus **€ 580.000** (a2).

f Bij methode II is de jaarlijkse winst € 580.000. Bij methode I is de winst in 2021 € 320.000. Elk jaar neemt de winst toe met 50.000 × (€ 7 – € 2,20) = € 240.000.
In 2022 is de winst € 320.000 + € 240.000 = € 560.000.
In 2023 is de winst € 560.000 + € 240.000 = € 800.000.
In 2023 is de winst bij methode I hoger.

g Het advies kan zijn om met de penetratiepolitiek te beginnen en vanaf 2022 de prijs van het product elk jaar wat te verhogen.

22.11

a De winst is:

5.000 × (€ 15,95 – € 8,50) =	€ 37.250
8.000 × (€ 14,95 – € 8,50) =	€ 51.600
14.000 × (€ 11,95 – € 8,50) =	€ 48.300
26.000 × (€ 9,95 – € 8,50) =	€ 37.700
	€ 174.850

b Hulzebosch past de afroompolitiek toe.

Examentraining

E 22.1

a Twee van de volgende voorwaarden: geen concurrentie, nieuw product en voldoende vraag (per vastgestelde prijs).

b

Eerste kwartaal prijs € 75, dus afzet	800
Tweede kwartaal prijs € 45, dus afzet	1.200
Derde kwartaal prijs € 30, dus afzet	2.000
	4.000

Vierde kwartaal afzet 8.000 – 4.000 = 4.000 dus prijs **€ 15.**

c • Plan I:

800 × € 75 =	€ 60.000
1.200 × € 45 =	€ 54.000
2.000 × € 30 =	€ 60.000
4.000 × € 15 =	€ 60.000
Omzet	€ 234.000

• Plan II:
Omzet 8.000 × € 30 = € 240.000

AnalogUSA BV moet kiezen voor plan II, want dit plan heeft de hoogste omzet.

E 22.2

a Product.

b De premium status.

c De missie is de doelstelling; in dit geval het doorbreken van de homogeniteit in de categorie (dus niet alleen beugelflessen, maar ook flessen met een kroonkurk); of: de vormgeving van bierflesjes is gestandaardiseerd: bij de meeste merken zijn de flesjes volledig aan elkaar gelijk.

E 22.3

a Nico verwacht dat ouders het product zo graag kopen voor hun kinderen dat een in het begin hogere prijs meer winst oplevert.

b Het moet ouders aanspreken om te kopen voor hun kinderen en kinderen moeten het product op basis van de verpakking al willen hebben.

c Introductiefase omdat dit een nieuw product is en het de vraag is of het bouwpakket zal aanslaan.

d Vraaggeoriënteerde prijsbepaling.

e Een bouwpakket voor een computer is vrij eenvoudig voor meerdere landen geschikt te maken door de tekst op de verpakking, de handleiding en de software in meerdere talen te vertalen.

f Het schenken van 1.000 bouwpakketten kost 1.000 × € 12,50 = € 12.500. Voor dit relatief kleine bedrag wordt het product vaak genoemd. Daarnaast laat het zien dat de onderneming maatschappelijk verantwoord bezig is en dat kan ook weer klanten trekken.

Hoofdstuk 23
Plaats en promotie

23.1

a Het begrip plaats gaat niet alleen over de plaats waar een onderneming zich vestigt, maar ook over de plaats waar de producten en grondstoffen zich bevinden. Hierdoor speelt ook de logistiek een grote rol.

b De vestigingsplaats moet passen bij de soort onderneming. Het bestemmingsplan mag geen beperkingen opleggen.

c Een stabiele en betrouwbare aansluiting op internet. Een verzendcentrum in de buurt dat ook snel en eenvoudig te bereiken is of een goede ophaalregeling met een verzenddienst. Daarvoor is een goede en snelle bereikbaarheid van belang

23.2

a 1 Hij zorgt voor het aanhouden van voldoende voorraad.
2 Hij brengt Roelof op de hoogte van nieuwe producten.
3 Hij zal waarschijnlijk goedkoper kunnen leveren dan wanneer Roelof de inkoop zelf zou regelen.
4 Hij kan de voorraad van Roelof financieren.

b Roelof behoort tot de kleinhandel, omdat hij de producten aan de consument verkoopt.

c Het assortiment is de samenstelling van producten van een onderneming.

d Bij indirecte distributie wordt gebruikgemaakt van één of meer tussenschakels tussen producent en afnemer. Bij directe distributie gaan de goederen rechtstreeks van de producent naar de consument.

e Bedrijven waarbij de consument rechtstreeks bij de producent kopen zoals Dell, en Ikea.

f Bij pushdistributie moet de detaillist de consument zien over te halen het product af te nemen. Als beloning ontvangt de detaillist een hogere beloning dan bij pulldistributie, waarbij de activiteit van de detaillist beperkt blijft tot het leveren van het product.

23.3

Per kwartaal koopt Marianne 13 × 900 = 11.700 paar sokken in.
Rechtstreeks inkopen in Afghanistan geeft de volgende kosten:

Inkoopprijs 11.700 × € 1 =		€ 11.700
Transportkosten	€ 1.300	
Invoerrechten	€ 3.400	
Opslagruimte	€ 450	
		€ 5.150
Totale kosten voor 11.700 paar sokken		€ 16.850

De inkoopprijs van een paar sokken is dan € 16.850/11.700 = € 1,44.
Wanneer je uitsluitend let op de prijs zal Marianne zelf in Afghanistan inkopen. Het is maar de vraag of het verschil van € 0,06 per paar sokken opweegt tegen het werk dat Marianne moet verrichten, zoals het regelen van de invoer van de sokken.

23.4

a
- Het onderhouden van contacten met afnemers en het sluiten van orders;
- het verstrekken van informatie en het winnen van nieuwe klanten;
- het verlenen van service aan de afnemers;
- het inwinnen van informatie voor het eigen bedrijf.

b
- Per afnemer zijn de kosten veel lager dan bij persoonlijke verkoop.
- Er kunnen veel meer personen tegelijk worden bereikt.
- De eventuele afnemers zijn veel sneller te bereiken.

c Omdat de vertegenwoordigers zelfstandig contracten mogen afsluiten, moeten ze in bepaalde gevallen ook een korting mogen verstrekken. Er moeten dan wel richtlijnen zijn om te bepalen wanneer er korting mag worden gegeven en hoe hoog deze mag zijn.

d Er is sprake van persoonlijke communicatie, omdat de vertegenwoordigers persoonlijk de afnemers bezoeken.

23.5

a Normale prijs: 4 stuks = € 8. Nu is de prijs € 5. De korting is 3/8 × 100% = **37,5%**.

b Actiereclame, omdat de aanbieding voor een korte termijn geldt.

c Vermoedelijk niet. Een marktkraam staat voortdurend op andere plaatsen. Het is dan niet nuttig om bijvoorbeeld een (of meer!) plaatselijke voetbalverenigingen te steunen.

d Collectieve reclame.

e Niet-commerciële organisaties.

f
- De relatief hoge prijzen voor A-merken hebben veel te maken met het imago van het product. Actiereclame kan juist imagoverlagend gaan werken.
- Themareclame werkt op de lange termijn beter omdat de onderneming streeft naar imagoverhoging met kwalitatief hoogwaardige producten.

g Pullstrategie: door de consument zelf te benaderen verwacht Coca Cola dat de consument het product bij de supermarkt gaat vragen, zodat de supermarkt het product in het assortiment opneemt.

h
- Fabrikanten van A-merken kunnen de eventuele overcapaciteit benutten.
- Fabrikanten van A-merken spreiden daardoor het risico.

23.6

a Vanwege de opvallende en speelse vormgeving valt deze kettingzaag op; dit stimuleert de verkoop. Iemand die een kettingzaag nodig heeft, zal sneller deze kettingzaag kopen dan een kettingzaag met een traditionelere vorm.

b Het productontwerp valt onder de p van productbeleid. Het productontwerp bepaalt de vormgeving. En de vormgeving is een materiële eigenschap van het product.

c Deze vorm van marktonderzoek valt onder fieldresearch. De fabrikant maakt gebruik van nieuwe gegevens en niet van informatie die al beschikbaar is.

d 8.100/90.000 × 100% = 9%. Het verwachte marktaandeel van deze kettingzaag in 2021 is **9%**.

e Door het uiterlijk lijkt het alsof de zaag bomen doormidden 'bijt'. De fabrikant probeert te suggereren dat het zagen van bomen veel eenvoudiger gaat met deze zaag in vergelijking met een normale kettingzaag.

f Worx is geen bekend merk, de prijsstelling is ook niet dusdanig dat het een heel exclusief product is; daaruit kunnen we afleiden dat het een B-merk is.

g Door net onder bepaalde 'gehele getallen' te blijven, lijkt het product goedkoper. Deze zaag kost € 149 en dit is inderdaad een psychologische prijs.

h Er is sprake van het korte indirecte distributiekanaal.

i De fabrikant hanteert ongedifferentieerde marketing omdat hij zich beperkt tot één product.

j Het gebruik van een kettingzaag brengt altijd risico's met zich mee. Door het speelse uiterlijk van deze zaag kunnen gebruikers dit gevaar vergeten. Dit vergroot de kans op ongelukken. Het gevaar voor een kind is nog groter.

k Er is dan sprake van penetratiepolitiek. Bij penetratiepolitiek stelt de verkoper bewust een lage prijs vast om in een korte tijd een deel van de markt te veroveren.

l Ja. Door het ontwerp lijkt het zagen van bomen eenvoudig en snel te gaan. Hierdoor is er een kans dat consumenten gaan denken dat het eenvoudig en risicoloos is om zelf te zagen en besluiten ze zo'n zaag te kopen.
Of:
Nee. De kettingzaag mag er dan wel leuk uitzien; het is geen speelgoed maar gevaarlijk gereedschap. Iemand die even nadenkt, weet dat er risico zit aan het omzagen van bomen. En daarbij speelt de vorm van de zaag geen enkele rol.

23.7

a In het algemeen worden door jongeren tussen de twintig en dertig jaar meer geldleningen afgesloten dan door ouderen, zodat vooral website **A** in aanmerking komt.

b Met website A worden 1,7 × 1.400.000 = 2.380.000 bezoekers bereikt. De doelgroep is daar 80% van, dus 80% van 2.380.000 = 1.904.000 personen. De kosten per persoon zijn € 40.000/1.904.000 = **€ 0,02**.
Voor website B geldt: 15% van 3,2 × 250.000 = 120.000 lezers. De kosten per lezer zijn dan € 7.000/120.000 = **€ 0,06**.

c Website A.

23.8

a

Omzet	4 × 125 × € 78 =		€ 39.000
Inkoopwaarde	500 × € 44 =		€ 22.000
Brutowinst	500 × € 34 =		€ 17.000
Winkelhulp		€ 1.500	
Overige kosten		€ 4.000	
			€ 5.500
Verwachte nettowinst voor week 23 t/m 26			**€ 11.500**

b Nienke verwacht gedurende twee weken per dag 25 artikelen meer te verkopen. Vervolgens nog een week 15 artikelen meer per dag en een week per dag 10 artikelen meer. In totaal verwacht zij in week 23 t/m 26 te verkopen: 500 + 12 × 25 + 6 × 15 + 6 × 10 = 950 artikelen.

De brutowinst is	950 × € 34 =		€ 32.300
Winkelhulp + overige kosten zijn:		€ 5.500	
Advertentiekosten	10 × € 560 + 2 × € 840 =	€ 7.280	
			€ 12.780
Verwachte nettowinst voor week 23 t/m 26			**€ 19.520**

c De nettowinst is € 8.020 meer dan wanneer zij niet zal adverteren. Als de verwachtingen uitkomen is de campagne zinvol geweest.

Examentraining

E 23.1

a Collectieve. De actie wordt door de hele branche gedaan. Het gaat niet alleen om brood van een individuele bakker, maar om broodproducten van alle bakkers.

b Alle inwoners van Nederland en Vlaanderen.

c Multimediale communicatiemiddelen, omdat in de tekst staat dat in Nederland meer mensen kijken naar beeld.

d De grootste groep het directe kanaal. Deze bakkerijen maken en verkopen de broodproducten. De negen grotere bakkerijen hebben het korte indirecte kanaal, omdat zij rechtstreeks aan supermarkten leveren.

E 23.2

a De groothandel of producent.

b Een groep min of meer bij elkaar horende artikelen, vaak van een bepaalde producent.

c Displays staan in de regel op opvallende plaatsen, vlakbij de kassa of midden in de looproutes.

d Instore communicatie is communicatie die in de winkel plaatsvindt. Met de verkoopeffecten wordt dan bedoeld de toename van de omzet door die instore communicatie.

e
- Voor de winkelier door het behalen van meer brutowinst.
- Voor de groothandel (als de display door de groothandel is geplaatst), voor hogere bestellingen bij de groothandel en dus meer omzet.
- Hogere verkoop voor de producent door meer omzet.

f Meningsvraag. Bijvoorbeeld: een aantrekkelijke uitstalling wekt interesse op waardoor een klant sneller geneigd is iets te kopen. Een display leidt tot impulsaankopen.

E 23.3

a De gemiddelde kosten per bestelling € 2 + € 7,63 + 8 × € 0,75 = **€ 15,63**. De totale kosten zijn 200.000 × € 15,63 = **€ 3.126.000**.

b De kosten per bestelling zijn € 3,45 + € 8,75 = € 12,20. Bij 200.000 zijn de kosten 200.000 × € 12,20 = € 2.440.000. De totale kosten zijn € 220.000 + € 83.750 + € 225.000 + € 42.500 + € 2.440.000 = **€ 3.011.250**.

c Wel omdat de kosten lager zijn.

E 23.4

a c. Toelichting: The Merchandisor bv levert aan detaillisten (B2B) en het maakt zelf geen reclame/overtuigt detaillisten de producten in hun assortiment op te nemen door het ontwerp, of de populariteit, of door kortingen (push).

b Stefan maakt gebruik van zijn netwerk/middelen zonder dat er sprake is van een voorop gesteld doel om het assortiment uit te breiden.

c

Strength	Itemnummer: 3	Opportunity	Itemnummer: 1
	Itemnummer:		Itemnummer: 2
Weakness	Itemnummer: 4	Threat	Itemnummer: 5
	Itemnummer:		Itemnummer:

d 550.000.000 × 0,11 × € 30 × (0,06 + 0,05) × 0,24 = **€ 47.916.000**.

e € 47.916.000 × 1,08 × 1,09 × 0,075 = € 4.230.503,64 → **€ 4.231.000**.

f 0,5 × € 4.231.000 = **€ 2.115.500**.

g Verwachte toename van de omzet, kosten en nettowinst van The Merchandisor bv door verkoop van R&B- en hiphopmerchandiseproducten (getallen × € 1)

Verandering door verkoop R&B- en hiphopmerchandiseproducten (getallen × € 1)	2018	2019	2020	2021-2027
Omzet (e)	1.198.000	2.587.000	4.231.000	
Inkoopwaarde omzet (f)	599.000	1.293.500	2.115.500	
Constante kosten	399.000	843.500	1.365.500	
Resultaat	**200.000**	**450.000**	**750.000**	
Contante waarde van het extra resultaat op 1 januari 2018[1]	178.571,43	358.737,24	533.835,19	3.628.856,14

1 De contante waarde over de jaren 2018 tot en met 2027 is: € 200.000/1,12 + € 450.000/$1,12^2$ + € 750.000/$1,12^3$ + € 3.628.856,14 = € 178.571,43 + € 358.737,24 + € 533.835,19 + € 3.628.856,14 = afgerond € 4.700.000.

Verwachte stijging van de marktwaarde The Merchandisor bv op 1 januari 2018: **€ 4.700.000.**

h € 4.700.000 > € 4.500.000.

i
- John wordt aandeelhouder in een bv. Hij is niet aansprakelijk met zijn privévermogen voor schulden van de zaak in tegenstelling tot een eenmanszaak.
- John wordt aandeelhouder van een reeds gevestigde onderneming met een bepaalde reputatie.
- John kan concurrentie van Stefan verwachten.

Hoofdstuk 24
E-business

24.1

Product	Customer's solution	Prijs	Cost to consumer
Plaats	Convenience	Promotie	Communication

24.2
a Omdat mensen vertrouwen op het oordeel van andere consumenten over producten.

b E-marketingbeleid bestaat uit alle activiteiten die de onderneming onderneemt om de behoeften van afnemers via internet te bevredigen.

c Voor veel producten is de aanschafprijs relatief laag, maar alle toebehoren zijn relatief duur.

d Meerdere media.

e Veel consumenten vinden gemak aangenaam en zijn ook eerder geneigd iets te kopen bij een onderneming die gemak biedt.

24.3
a Met techniek kun je het bestelproces vereenvoudigen waardoor meer mensen een bestelling plaatsen omdat het makkelijker is.

b Als iemand niet op een eenvoudige manier kan bestellen, plaatst een consument de bestelling bij een andere webwinkel.

c B2C omdat een webwinkel een bedrijf is, uit de tekst kun je halen dat deze webwinkels zich richten op consumenten.

24.4
a Met dit soort technieken en programma's kun je de gebruikerservaring van websites optimaliseren.

b Eigen antwoord.

24.5
a Cost Per Mille en Cost Per Action.

b Affiliate marketing.

c E-mailmarketing is het gebruiken van e-mail door een onderneming om producten of informatie in de belangstelling te brengen.

d Telecommunicatiewet.

e Wel effect omdat hierdoor het product vaker op internet wordt genoemd en er dus meer verwijzingen zijn.

24.6
a De tijdschriftadvertenties leidt tot 4.000 bestellingen: 4.000 × € 60 = € 240.000.
De CPM campagne leidt tot 500 bestellingen 500 × € 60 = € 30.000.
De CPC campagne leidt tot 250 bestellingen 250 × € 60 = € 15.000.
De **tijdschriftcampagne** levert het meeste geld op.

b De tijdschriftadvertenties kosten € 75.000. De opbrengst per euro advertentiegeld is € 240.000/€ 75.000 = € 3,20.
De CPM campagne kost 90.000/1.000 × € 300 = € 27.000. De opbrengst per euro advertentiegeld is € 30.000/€ 27.000 = € 1,11.

De CPC campagne kost 5.000 kliks × € 2,50 = € 12.500. De opbrengst per euro advertentiegeld is € 15.000/€ 12.500 = € 1,20.
De **tijdschriftcampagne** levert het meeste geld per geadverteerde euro op.

24.7

a De hoeveelheid verzamelde gegevens en informatie van gebruikers. Met data-analyse kunnen socialmediaplatformen heel gericht adverteren, enz.

b Facebook en Youtube omdat deze platformen het meest door de leeftijdscategorie van 20-39 jaar wordt gebruikt. Van die leeftijdsgroep is de kans het grootst dat gebruikers een baby hebben.

c Eigen antwoord.

24.8

a Het in de gaten houden van berichten over de organisatie en de communicatie van de organisatie verzorgen op social media.

b Hij snel een reactie van KPN ontvangt en dat de storing snel opgelost wordt.

c Een schending van privacy.

24.9

a Het kan een verkeerde indruk wekken over CNV. Verkeerd opgevatte of slecht onderbouwde stukken, kunnen direct nadelige gevolgen hebben voor CNV.

b Voor bestuurders geldt dat deze personen altijd worden gezien als vertegenwoordiger van de organisatie. Voorbeeld. De directeur van Shell tweet dat hij liever een elektrische auto heeft en geen toekomst ziet in fossiele brandstoffen. Dat heeft direct gevolgen voor de onderneming. Of als de bestuurder van CNV een bericht stuurt waarin hij twijfelt aan het nut van een vakbond. Dat heeft ook gevolgen voor de vakbond.

Hoofdstuk 25
Kostensoorten

25.1

a In 2019 waren de iepenhoutkosten voor 5.000 kistjes Lund € 63.000. Dit is per kistje € 63.000/5.000 = € 12,60.
In 2020 zijn de iepenhoutkosten voor 7.000 stuks Lund zonder prijsstijging: 7.000 × € 12,60 = € 88.200. De kosten inclusief prijsstijging zijn € 92.610. De prijsstijging is € 92.610 – € 88.200 = € 4.410. De prijsstijging in 2017 is € 4.410/€ 88.200 × 100% = **5%**.

b In 2019 waren de kersenhoutkosten voor 3.000 kistjes Ystad: € 50.400. Dit is per kistje € 50.400/3.000 = € 16,80. In 2020 zijn de kosten voor 4.000 kistjes Ystad met 10% prijsstijging: 4.000 × € 16,80 × 1,10 = **€ 73.920**.

25.2

a 155/100 × 25.000 = **38.750**.

b (155 – 76)/76 × 100% = **103,95%**.

c € 2,80 × 1,02 × 1,018 × 1,015 = **€ 2,95**.

25.3

a Afschrijven: het in de boekhouding tot uitdrukking brengen van de waardevermindering van duurzame productiemiddelen.

b Hoofdkenmerk van een duurzaam productiemiddel: duurzaamheid, ze gaan veel jaren mee.

c De grootte van de afschrijving is afhankelijk van:
- de waarde van het duurzaam productiemiddel;
- de levensduur;
- de restwaarde;
- het gebruik.

25.4

a Met de formule berekenen we de afschrijving per jaar: (€ 2.500.000 – € 500.000)/16 = € 125.000.
De afschrijving per maand is € 125.000/12 = **€ 10.416,67**.

b Elke maand wordt € 10.416,67 afgeschreven van het bedrag van € 2.500.000. Het afschrijvingspercentage is € 10.416,67/€ 2.500.000 × 100% = **0,42%**.

25.5

Eerste manier: Jaarlijkse afschrijving = (€ 130.000 + € 12.000 – € 22.000)/5 = € 24.000. De boekwaarde na drie jaar = € 130.000 + € 12.000 – 3 × € 24.000 = **€ 70.000**.

Tweede manier: Er moet nog twee jaar worden afgeschreven: 2 × € 24.000 = € 48.000. Bovendien verwacht Zwaan BV aan het einde van de levensduur ook nog de restwaarde van € 22.000 te ontvangen. De boekwaarde van de computer aan het einde van het derde jaar is dan: € 48.000 + € 22.000 = **€ 70.000**.

25.6

a Aanschafprijs = € 38.300 + € 15.000 = € 53.300. Restwaarde na aftrek van de sloopkosten: € 5.000 – € 2.000 = € 3.000. De afschrijving per jaar = (€ 53.300 – € 3.000)/20 = € 2.515. De brug is in totaal 48 (52 – 4) weken per jaar in gebruik. Het aantal werkdagen per jaar is 48 × 5 = 240. Het aantal gebruiksuren per jaar is dan 240 × 6 = 1.440. De afschrijvingskosten per uur van de brug = € 2.515/1.440 = **€ 1,75**.

b Soms zijn deze kosten in de koopprijs begrepen, soms worden ze apart vermeld. Deze kosten zijn direct verbonden met de aanschaf van de duurzame productiemiddelen en moeten dan ook gedurende de levensduur worden afgeschreven.

25.7

a Na vier jaar is 60% van de aanschafprijs afgeschreven en is de boekwaarde € 18.000. In procenten is de boekwaarde 100% – 60% = 40%. Dus 40% van de aanschafprijs = € 18.000. De aanschafprijs is 100/40 × € 18.000 = **€ 45.000**.

b Afschrijving per jaar is $\frac{€\ 45.000 - €\ 4.500}{n}$ = € 6.750 (= 15% van € 45.000) → $\frac{€\ 40.500}{n}$ = € 6.750.

n = € 40.500/€ 6.750 = **6 jaar**.

25.8

a Afschrijving per jaar: $\frac{€\ 120.000 + €\ 16.000 - €\ 30.000}{4}$ = **€ 26.500**.

b

Afschrijving per kilometer € 26.500/132.500 =	€ 0,20
Benzine, onderhoud en dergelijke	€ 0,36
Kosten per kilometer	**€ 0,56**

25.9

Brutomaandloon	€ 1.800
Wettelijke sociale lasten	€ 300
Vrijwillige sociale lasten	€ 24
Werkgeversdeel pensioenpremie	€ 180
	€ 2.304

Frans maakt per maand 80% × 160 uur = 128 productieve uren. Het arbeidsuurtarief van Frans is € 2.304/128 = **€ 18**.

25.10

a De totale personeelskosten van één werknemer zijn per jaar: 52 × 5 × € 100 × 1,30 = € 33.800. Omgerekend over het aantal productieve uren per jaar levert dit aan personeelskosten per uur per werknemer op: € 33.800/(52 – 9) × 5 × 7 = € 33.800/1.505 = € 22,4585 → **€ 22,46**. Dit is dus het arbeidsuurtarief.

b Per dag maakt een werknemer 7 × 60 = 420 productieve minuten. Deze kosten 7 × € 22,46 = € 157,22. Voor één kastje zijn 42 minuten nodig, de personeelskosten per kastje zijn dus € 15,722 → € 15,72. Klaas neemt in de offerte aan personeelskosten op: 600 × € 15,72 = **€ 9.432**.

25.11

a 45/60 × € 12 + 7,25 × € 14 + 9,5 × € 16 = € 9 + € 101,50 + € 152 = **€ 262,50**.

b Bij de brutoloontarieven van de werknemers in het timmerbedrijf gaat het om arbeidsuurtarieven. Bij de uurtarieven van de zzp'ers gaat het om factuurtarieven. Deze bestaan niet alleen uit de vergoeding voor arbeid, maar ook uit toeslagen voor allerlei andere kosten en voor winst.

25.12

a Totale kosten verf: 600/100 × 2 × € 13,75 × 1,25 = **€ 206,25**.

b

Arbeidsuurtarief		€ 20
Opslag overige kosten	40% × € 20 =	€ 8
Winstopslag		€ 8
Factuurtarief per uur verven		**€ 36**

c

Kosten verf		€ 206,25
Arbeidskosten	20 × € 36 =	€ 720
Reisuren	3 × € 15 =	€ 45
		€ 971,25
Omzetbelasting 21%		€ 203,96
		€ 1.175,21

d	Winstopslag verf	25/125 × € 206,25 =	€ 41,25
	Winstopslag arbeidskosten	20 × € 8 =	€ 160
			€ 201,25

25.13

a De totale interestkosten zijn:

• maart/april	1/2 × € 210.000 × 7% × 2/12 =	€ 1.225
• mei/juni/juli	1/2 × € 320.000 × 7% × 3/12 =	€ 2.800
• augustus/september/oktober	1/2 × € 270.000 × 7% × 3/12 =	€ 2.362,50
• november/december/januari	1/2 × € 330.000 × 7% × 3/12 =	€ 2.887,50
Totale interestkosten		**€ 9.275**

b Vermogensbeslag brengt rente met zich mee. Rente is de prijs voor vermogen. Aangenomen is dat de kosten per termijnperiode geleidelijk worden gemaakt. Deze leggen beslag op het vermogen. In de eerste periode lopen de kosten geleidelijk op van € 0 naar € 210.000; gemiddeld is dit (€ 0 + € 210.000)/2 = € 105.000.

25.14

a Uitspraak 1 is juist, uitspraak 2 is onjuist en uitspraak 3 is onjuist.

b De afschrijving per jaar is: € 600.000/40 = € 15.000. Het aantal jaren dat is afgeschreven, is € 180.000/€ 15.000 = **12**.

c Op de inventaris is in drie jaar 30% (€ 5.400/€ 18.000 × 100%) afgeschreven. De inventaris kan dan nog **7 jaar** mee.

d In vier jaar is 40% (€ 36.000/€ 90.000 × 100%) op de transportmiddelen afgeschreven. De levensduur is dus **10 jaar**.
Of:
De jaarlijkse afschrijving is € 36.000/4 = € 9.000. Dat is 10% van de aanschafprijs. Dus **10 jaar**.

e De jaarlijkse afschrijving en interest is € 15.000 + € 12.000 = € 27.000. Dit is lager dan de leasetermijn per jaar. Zorgzaam zal niet op het aanbod van de bank ingaan. Een andere reden is dat op gebouwen weliswaar wordt afgeschreven, maar deze wel vaak een hogere waarde dan de boekwaarde behouden. Bij verkoop is dan ook een winst mogelijk.

Examentraining

E 25.1

Inkoopprijs
2019: index 100 → € 17,10.
2022: index 114 → 114/100 × € 17,10 = € 19,494 → € 19,49.
Hoeveelheid
2019: index 100 → 625 stuks.
2022: index 105 → 105/100 × 625 = 656,25 → 656 stuks.

Het totale inkoopbedrag in 2022 is: 656 × € 19,49 = **€ 12.785,44.**

E 25.2

De waarde van de benodigde grondstof Plast verhoudt zich tot de waarde van de benodigde grondstof Leath als: (610.000 × 3) : (550.000 × 5) = 1.830.000 : 2.750.000. De grondstofkosten voor één Tee, model Normal, zijn (1.830/4.580 × € 4.122.000)/610.000 = **€ 2,70.**

E 25.3

a niet   b wel   c geen   d wel

E 25.4

a (€ 373.000 + € 27.000 – € 50.000)/5 = **€ 70.000**.

b € 373.000 + € 27.000 – 4 × € 70.000 = **€ 120.000**.

c

Inpakkosten robot	€ 70.000/(25.000 × 12)=	€ 0,23
Onderhoud		€ 0,24
Overige kosten		€ 1,05
		€ 1,52

d Geen last van zieke of minder gemotiveerde medewerkers. De kosten zijn tevoren bekend.

E 25.5

a Prijzen:

1a	Veerwip sprinkhaan	€	502	(staat vast)
2b	Klautercombinatie 6-hoekig	€	1.814	(tweede voorkeur)
2c	Klautercombinatie 8-hoekig	€	2.144	(eerste voorkeur)
3c	Vissershut	€	3.034	(tweede voorkeur)
3f	Boerderij	€	3.434	(eerste voorkeur)

	Mogelijke combinaties	Prijs	Vracht 10%	Totaal
a	2 × eerste voorkeur: 1a – 2c – 3f	€ 6.080	€ 608	€ 6.688
b	1 × eerste, 1 × tweede voorkeur: 1a – 2c – 3c	€ 5.680	€ 568	€ 6.248
c	idem: 1a – 2b – 3f	€ 5.750	€ 575	€ 6.325
d	2 × tweede voorkeur: 1a – 2b – 3c	€ 5.350	€ 535	€ 5.885

b Plaatsingskosten:

voorbereiding		€ 280
kraanhuur		€ 300
beton	1,5 × € 80 =	€ 120
overige materialen		€ 62
monteurs	(0,5 + 5 + 2,5) × 2 × € 30 =	€ 480
		€ 1.242

c

Totaal beschikbaar	€ 7.500
Plaatsing	€ 1.242
Beschikbaar voor aankoop	€ 6.258

Combinatie a (1a – 2c – 3f) en combinatie c (1a – 2b – 3f) vallen af door te hoge prijs. In verband met voorkeur past combinatie b (1a – 2c – 3c) het best (veerwip sprinkhaan – klautercombinatie 8-hoekig – vissershut).

d

Afschrijvingskosten	(€ 6.248 + € 1.242)/10 =	€ 749
Onderhoud		€ 150
Overige kosten		€ 250
Totale kosten eerste jaar		**€ 1.149**

e € 749 + (€ 150 + € 250) × $1{,}03^9$ = € 1.270,91 kosten tiende jaar.

f Vier voorwaarden.
- *1* Voldoet, de investering blijft beneden de vereiste € 7.500.
- *2* Voldoet, de speeltoestellen voldoen aan de door de overheid gestelde eisen ("Besluit Veiligheid Attractie- en Speeltoestellen").
- *3* Voldoet, de garantie betreft 10 jaar op houtrot. Door onderhoud gaan de speeltoestellen volgens de bedrijfsleider meer dan acht jaar mee.
- *4* Voldoet niet, in het tiende jaar liggen de kosten boven de gestelde voorwaarde van € 1.250.

Hoofdstuk 26
Begrote en werkelijke winst

26.1

Verkoopprijs exclusief omzetbelasting	100%	=	€ 13.160
Omzetbelasting	21%	=	€ 2.763,60
Verkoopprijs inclusief omzetbelasting	121%	=	**€ 15.923,60**

26.2

Verkoopprijs exclusief omzetbelasting	100%	
Omzetbelasting	21%	
Verkoopprijs inclusief omzetbelasting	121%	= € 41.140

Verkoopprijs exclusief omzetbelasting: 100/121 × € 41.140 = **€ 34.000.**

26.3

Door de Groentenshop is aan omzetbelasting gefactureerd aan afnemers:

9% van € 100.000 =	€ 9.000
Leveranciers hebben gefactureerd: 9% van € 75.000 =	€ 6.750
De Groentenshop moet aan omzetbelasting afdragen	**€ 2.250**

Of: 9% van (€ 100.000 – € 75.000) = **€ 2.250.**

26.4

a

Inkoopprijs		€ 0,75
Brutowinst	300% van € 0,75 =	€ 2,25
Verkoopprijs exclusief omzetbelasting		€ 3
Omzetbelasting	9% van € 3 =	€ 0,27
Verkoopprijs inclusief omzetbelasting		€ 3,27 afgerond **€ 3,30**

b Ze heeft op het strand weinig concurrentie en met warm weer erg dorstige afnemers.

26.5

De verkoopprijs exclusief omzetbelasting van de koelkast is 100/121 × € 774,40 = € 640. De brutowinst is € 640 – € 400 = € 240. De brutowinst berekent Bram van de inkoopprijs van € 400. 1% brutowinst is € 4. € 240 is € 240/€ 4 × 1% = **60%**. Sneller: € 240/€ 400 × 100% = **60%.**

26.6

a Met de prijs van € 13,31 is Fareta duurder dan haar concurrenten. Ze heeft daardoor een ongunstige concurrentiepositie. Daarnaast is het een onhandig bedrag bij contante betalingen.

b Het lijkt verstandig heel dicht bij de prijs van de concurrent te gaan zitten, in elk geval onder de € 13.

c Ter beoordeling van jezelf.

d De brutowinst is 100/121 × € 13,31 – € 8 = € 3. Percentage brutowinst is € 3/€ 8 × 100% = **37,5%.**

e Wanneer Fareta de prijs op € 11,16 stelt, zal dat waarschijnlijk reacties uitlokken van haar concurrenten. Die verlagen misschien hun prijs en gaan waarschijnlijk onder de prijs van Fareta zitten. Bovendien wordt de brutowinst wel erg laag. De verkoopprijs exclusief omzetbelasting wordt: 100/121 × € 11,16 = € 9,22. De brutowinst wordt € 9,22 – € 8 = **€ 1,22**. Het is de vraag of Fareta met deze brutowinst al haar kosten kan dekken en dan nog voldoende overhoudt om van te leven.

Domein F

Financieel beleid

26.7

a Met full-price wordt de hoogste prijsklasse bedoeld.

b De grote markt in de VS, goedkopere distributie en het lager btw-tarief.

c
- Hoger btw-tarief.
- Speciaalzaken met een breed en relatief kostbaar assortiment.

d Een breed assortiment is een assortiment waarin zeer veel soorten artikelen voorkomen.

e € 1,35/€ 19 × 100% = **7,1%.**

f 250.000 × € 1,09 = **€ 272.500.**

g Deze winst is erg hoog, maar is nodig vanwege het brede assortiment dat de Nederlandse winkelier er op na moet houden (hoge voorraadkosten en het risico dat bepaalde cd's niet lopen).

h De winstmarge van de Belgische winkelier is aanmerkelijk lager dan die van zijn Nederlandse collega.

26.8

a

Begrote omzet uit verkoop spijkerbroeken	8.400 × € 15 =	€ 126.000
Begrote omzet uit aanpassen spijkerbroeken	2.600 × € 7 =	€ 18.200
		€ 144.200

b

Begrote omzet			€ 144.200
Inkoopprijs spijkerbroeken	8.400 × € 9 =	€ 75.600	
Verkoopkosten		€ 7.800	
Diverse kosten		€ 25.000	
Interestkosten		€ 2.400	
Begrote kosten			€ 110.800
Begrote winst			**€ 33.400**

c De winst hoeft niet gelijk te zijn aan de ontvangsten. Vermoedelijk zitten er in de diverse kosten ook afschrijvingskosten. Afschrijvingen leiden wel tot kosten maar niet tot uitgaven. Zijn ontvangsten kunnen dus hoger zijn dan € 33.400. Maar als hij veel aflossingen moet betalen, kunnen de ontvangsten per saldo ook lager zijn dan de winst van € 33.400. We nemen nu aan dat de ontvangsten en uitgaven per saldo jaar gelijk zijn aan de nettowinst.
Over de winst moet hij inkomstenbelasting betalen. Stel dat dat een kwart is, dan houdt hij 0,75 × € 33.400 = € 25.050 per jaar over. In dat bedrag zit ook de vergoeding voor het ondernemersrisico en het geïnvesteerde vermogen. Daar moet hij van rond kunnen komen en is het is vermoedelijk hoger dan hij in loondienst zou verdienen bij vergelijkbaar werk.

d

Begrote omzet uit verkoop spijkerbroeken	8.400 × € 15 =	€ 126.000	
Begrote omzet uit aanpassen spijkerbroeken	2.600 × € 7 =	€ 18.200	
			€ 144.200
Inkoopprijs spijkerbroeken	8.400 × € 9 =	€ 75.600	
Verkoopkosten		€ 7.800	
Diverse kosten		€ 25.000	
Begrote kosten exclusief interest			€ 108.400
			€ 35.800
Financieringsresultaat			– € 2.400
Begrote winst			**€ 33.400**

26.9
Berekening begrote omzet rollen papier: 140.000 × € 8,40 = € 1.176.000

	Opstelling zonder financieringsresultaat	Opstelling met financieringsresultaat
Opbrengsten		
Begrote omzet rollen papier	€ 1.176.000	€ 1.176.000
Overige opbrengsten	€ 1.900	
	€ 1.177.900	**€ 1.176.000**
Kosten		
Inkoopprijs papier	€ 766.000	€ 766.000
Drukkosten	€ 311.400	€ 311.400
Verkoopkosten	€ 10.400	€ 10.400
Diverse kosten	€ 20.300	€ 20.300
Interestkosten	€ 3.500	
	€ 1.111.600	**€ 1.108.100**
Financieringsresultaat		
Interestopbrengsten		€ 1.900
Interestkosten		€ 3.500
		€ 1.600
Begrote winst	**€ 66.300**	**€ 66.300**

26.10

a Nee, Ladang verkoopt ook meubels aan consumenten. De werkzaamheden die daarop betrekking hebben behoren tot die van de detailhandel.

b € 595.000 × 0,4 + € 1.105.000 × 0,15 = **€ 403.750**.

c € 403.750 – € 335.600 = **€ 68.150**.

26.11

a

Begrote omzet	20.000 × € 6 =	€ 120.000	
Inkoopwaarde	20.000 × € 2,40 =	€ 48.000	
Verwachte brutowinst			€ 72.000
Algemene kosten		€ 36.000	
Verkoopkosten		€ 7.000	
Bedrijfskosten			€ 43.000
			€ 29.000
Financieringsresultaat: € 6.000 – € 10.000 =		–	€ 4.000
Verwachte winst voor 2020			**€ 25.000**

b Door te besparen op energiekosten, minder personeel enzovoort.

c De winst moet € 40.000 worden. Schematisch:

Begrote omzet	19.000 × € .... =	€ .....
Inkoopwaarde	19.000 × € 2,20 =	€ 41.800
Verwachte brutowinst		€ .....
Begrote bedrijfskosten	€ 43.000 – € 10.000 =	€ 33.000
		€ .....
Financieringsresultaat		– € 4.000
Verwachte winst		€ 40.000

We kunnen nu de verwachte brutowinst berekenen: € 40.000 + € 4.000 + € 33.000 = € 77.000.
De begrote omzet is dan € 77.000 + € 41.800 = € 118.800. Verkoopprijs per artikel: € 118.800/19.000 = **€ 6,25.**

d De werkelijke brutowinst wordt 19.200 × (€ 6,25 – € 2,20) = € 77.760. Dit is € 77.760 – € 72.000 = € 5.760 méér dan de onder a begrote brutowinst. In procenten: € 5.760/€ 72.000 × 100% = **8%.**

26.12

a € 25 × 1,85 × 1,21 = **€ 55,96.**

b

Gerealiseerde brutowinst: € 850.630/1,21 – € 385.000 =		€ 318.000
Afschrijvingskosten	€ 22.000	
Loonkosten	€ 82.000	
Verkooposten	€ 38.000	
		€ 142.000
Nettowinst		**€ 176.000**

26.13

a/b

		Begroot	Gerealiseerd
Omzet:	120.000 × € 17,40 =	€ 2.088.000	
	124.000 × € 17,60 =		€ 2.182.400
Inkoopwaarde omzet:	120.000 × € 11,60 =	€ 1.392.000	
	124.000 × € 11,90 =		€ 1.475.600
Brutowinst		**€ 696.000**	**€ 706.800**
Loonkosten		€ 303.000	€ 309.400
Verkoopkosten		€ 60.000	€ 61.200
Overige kosten		€ 132.000	€ 138.600
Bedrijfskosten		**€ 495.000**	**€ 509.200**
Brutowinst – bedrijfskosten		€ 201.000	€ 197.600
Interestopbrengst		€ 35.000	€ 42.000
Winst		**€ 236.000**	**€ 239.600**

b De gerealiseerde winst is (€ 239.600 – € 236.000 =) € 3.600 hoger dan de verwachte winst. In procenten: € 3.600/€ 236.000 × 100% = **1,5%.**

c 1 Verschil in brutowinst: € 706.800 – € 696.000 = **€ 10.800.**

Dit verschil is ontstaan door:

• extra omzet van 4.000 × € 17,60 =	€ 70.400	
• extra winst op de begrote omzet € 0,20 per artikel = 120.000 × € 0,20 =	€ 24.000	
		€ 94.400
Er zijn 4.000 artikelen meer ingekocht: 4.000 × € 11,90 =	€ 47.600	
Om de begrote omzet te behalen, is per artikel € 0,30 meer betaald: 120.000 × € 0,30 =	€ 36.000	
		€ 83.600
Voordelig verschil in brutowinst		**€ 10.800**

2 Het verschil in bedrijfskosten is € 509.200 – € 495.000 = **€ 14.200** nadelig.

Loonkosten meer dan verwacht	€ 6.400
Verkoopkosten meer dan verwacht	€ 1.200
Overige kosten meer dan verwacht	€ 6.600
Bedrijfskosten meer dan verwacht	**€ 14.200**

3 Duurdere verkopers, meer geplaatste advertenties of duurdere advertenties.

4 Dit is niet aan te rekenen aan het hoofd van de inkoopafdeling omdat de wereldprijzen gestegen zijn en hier kan hij of zij niets aan doen.

5 Interestopbrengsten meer dan verwacht: € 42.000 – € 35.000 = **€ 7.000.**

d In totaal is het verschil in winst:

Brutowinst	€ 10.800	+
Bedrijfskosten	€ 14.200	–
Interest	€ 7.000	+
	€ 3.600	(zie *b*)

26.14

a De verwachte verkoopprijs per tray Sunnybell is € 45 + € 9 + € 13,50 + € 7,50 = **€ 75.**

b 200.000 × € 7,50 = **€ 1.500.000.**

c

Gerealiseerde opbrengst	180.000 × € 70 =		€ 12.600.000
Werkelijke kweekkosten	180.000 × € 44,50 =	€ 8.010.000	
Werkelijke verkoopkosten		€ 1.600.000	
Werkelijke overige kosten		€ 2.000.000	
			€ 11.610.000
Gerealiseerde winst			**€ 990.000**

d Verschil tussen voorgecalculeerde en gerealiseerde winst: € 1.500.000 – € 990.000 = **€ 510.000** nadelig.

Uitsplitsing

Oorzaak	Bedrag	Voordeel/nadeel
Resultaat op kweekkosten	€ 90.000 *	voordeel
Resultaat op verkoopkosten	€ 20.000 **	voordeel
Resultaat op overige kosten	€ 430.000 ***	voordeel
Verschil door afwijkende afzet	€ 150.000 ****	nadeel
Verschil door afwijkende verkoopprijs	€ 900.000 *****	nadeel
Totaal	€ **510.000**	**nadeel**

*	Verschil in kweekkosten:	180.000 × (€ 45 – € 44,50) =	€ 90.000 voordeel.
**	Verschil in verkoopkosten:	180.000 × € 9 – € 1.600.000 =	€ 20.000 voordeel.
***	Resultaat op overige kosten:	180.000 × € 13,50 – € 2.000.000 =	€ 430.000 voordeel.
****	Verschil door afwijkende afzet:	(200.000 – 180.000) × € 7,50 =	€ 150.000 nadeel.
*****	Verschil door afwijkende verkoopprijs:	180.000 × (€ 70 – € 75) =	€ 900.000 nadeel.

26.15

a Het aantal te bestellen m^2 tegels stellen we op X. Dan geldt: $X - 0{,}02X - 0{,}10X - 0{,}002X = (8 \times 15) \rightarrow X - 0{,}122X = 120 \rightarrow 0{,}878X = 120 \rightarrow X = 120/0{,}878 \rightarrow X = 136{,}67 \rightarrow$ afgerond **137** m^2.

b

Tegels	137 m^2 × MAD 285 =	MAD 39.045
Verzendkosten		MAD 1.000
		MAD 40.045

Omgerekend in euro's	40.045/10,8810 × € 1 =	€ 3.680,27
Invoerrechten	4,2 % × € 3.680,27 =	€ 154,57
Inklaringskosten		€ 30
		€ 3.864,84

c

Arbeidsuurtarief		€ 20
Opslag dekking overige kosten (exclusief materialen)	35% × € 20 =	€ 7
		€ 27
Winstopslag	25% × € 27 =	€ 6,75
Factuurtarief per uur		**€ 33,75**

d

Tegels	1,25 × € 3.864,84 =	€ 4.831,05
Overige materialen	1,25 × € 500 =	€ 625
Arbeidsloon	120/5 × € 33,75 =	€ 810
		€ 6.266,05

e De extra tegels kunnen zijn besteld uit het oogpunt van voorzichtigheid. De afstand en de noodzaak van inklaren, leidt ertoe dat een (extra) levering van deze tegels meer tijd kost dan een levering van bijvoorbeeld een regionale tegelhandel. De vertraging tijdens een werk kan andere – mogelijk hogere – kosten met zich meebrengen (extra arbeidsuren, extra andere materialen) of boze klanten. Voor een relatief laag bedrag is de kans hierop kleiner.

26.16

a

Begrote sessieprijs exclusief omzetbelasting	100/121 × € 36,30 =		€ 30
Begrote operationele kosten per sessie		€ 15	
Begrote verkoopkosten per sessie		€ 9	
			€ 24
Begrote brutomarge per sessie			**€ 6**

b/c/d

	Begroot	Werkelijk	Voor-/nadeel +/-
Omzet	€ 660.000[1]	€ 746.250[2]	€ 86.250 +
Operationele kosten	– € 330.000	– € 387.500	– € 57.500 –
Verkoopkosten	– € 198.000	– € 225.000	– € 27.000 –
Brutomarge	**€ 132.000**	**€ 133.750**	**€ 1.750 +**
Overige kosten (exc. interest)	€ 42.000	€ 42.000	€ 0
Resultaat voor financiering en belasting	**€ 90.000**	**€ 91.750**	**€ 1.750 +**
Financieringsresultaat	€ 2.000	€ 2.500	€ 500 –
Resultaat voor belasting	**€ 88.000**	**€ 89.250**	**€ 1.250 +**

1 22.000 × € 30 = € 660.000.
2 95% × 25.000 × € 30 + 5% × 25.000 × 90% × € 30 = € 746.250.

e De toename ten opzichte van de begrote omzet is € 86.250. De toename wordt veroorzaakt door extra sessies, maar 5% van alle bezoekers heeft een niet-begrote korting ontvangen van 10%. De toename van de omzet zonder extra korting zou zijn geweest: (25.000 – 22.000) × € 30 = € 90.000. De kortingsactie zorgt over de totale bezoekers gerekend voor een omzetverlaging van 5% × 25.000 × 10% × € 30 = € 3.750. Per saldo verklaart dit de omzettoename van € 86.250.
De toename van de operationele kosten wordt veroorzaakt door een loonstijging. De loonstijging van € 0,50 per sessie werkt zowel door op de begrote bezoekers (22.000 × € 0,50 = € 11.000) als op de extra bezoekers (3.000 × € 0,50 = € 1.500). Zonder deze loonkostenstijging zou er slechts een stijging zijn geweest als gevolg van de extra bezoekers: 3.000 × € 15 = € 45.000. Controle: er zijn meer werkelijke operationele kosten van € 57.500. Dit is gelijk aan € 11.000 + € 1.500 + € 45.000.
De stijging in verkoopkosten wordt veroorzaakt door de extra bezoekers: 3.000 × € 9 = € 27.000.
Daarnaast zijn de financieringskosten toegenomen met € 500.
De directeur heeft geen gelijk. Door de extra bezoekers had het resultaat moeten toenemen met 3.000 × € 6 = € 18.000. Maar de kortingsactie, de loonkostenstijging en de stijging van de interestkosten zorgen ervoor dat de toename lager is. Zonder de extra bezoekers zou het werkelijke resultaat lager zijn geweest dan het begrote resultaat. De extra bezoekers compenseren deze daling.

26.17

a

Resultatenoverzicht 2020 (x € 1)	Begroting 2020	Werkelijk 2020	Voordelig	Nadelig	Saldo
Opbrengsten					
Contributies	6.500	5.200		– 1.300	
Sponsoring	3.000	2.300		– 700	
Donaties	1.000	1.600	+ 600		
Winst promotiemateriaal	5.300	4.200		– 1.100	
Interest	190	200	+ 10		
	15.990	**13.500**	**+ 610**	**– 3.100**	**= – 2.490 ***
Kosten					
Afschrijvingen	795	865	+ 70		
Clubblad	3.200	3.150		– 50	
Tentoonstellingskosten	4.600	6.110	+ 1.510		
Kosten website	1.250	1.200		– 50	
Bestuurskosten	1.200	1.450	+ 250		
			+ 1.830	**– 100**	**= + 1.730***
Voordelig	4.945	725		– 4.220	
	15.990	**13.500**			

* De werkelijke opbrengsten zijn € 2.490 kleiner dan begroot (dit is een nadeel). De werkelijke kosten zijn € 1.730 groter dan begroot (ook dat is een nadeel). Het totale nadeel is € 4.220: het werkelijke voordelige resultaat is € 725 bij een begroot voordelig resultaat van € 4.945.

b De contributieopbrengst is € 1.300 lager dan begroot. Er zijn dus leden vertrokken.
Het sponsorbedrag is € 700 lager dan was begroot. Dit kan zijn veroorzaakt doordat er een sponsor is afgehaakt, of doordat erop gerekend was dat er nog wel een sponsor voor € 700 zou worden gevonden.
De donaties zijn € 600 hoger, dit kan een meevaller zijn. Maar ook kan een sponsor overgestapt zijn naar een donatie. Dit moet worden uitgezocht.

De winst op het promotiemateriaal is € 1.100 lager. De winstopslag is een vast percentage, dus het verschil wordt veroorzaakt doordat er minder is verkocht. Mogelijk kan het bestuur via extra reclame meer materiaal proberen te verkopen. Onderzocht moet worden of een prijsverlaging van het promotiemateriaal een positief effect op de totale verkopen heeft.
De tentoonstellingskosten zijn € 1.510 meer. Reden om te kijken waar het verschil in zit. Is bijvoorbeeld de huur van de zaal in prijs gestegen? Of zijn de tarieven van de dierenartsen verhoogd?

26.18

a De verwachte loonkosten van een administratieve medewerker zijn 1.600 × € 18 = **€ 28.800.**
De verwachte loonkosten van een juridisch assistent zijn 1.600 × € 35 = **€ 56.000.**
De verwachte loonkosten van een advocaat zijn 75% × 1.600 × € 75 + 25% × 1.600 × € 150 = **€ 150.000.**

b De totale verwachte loonkosten zijn voor

• uren administratieve medewerkers	3 × € 28.800 =	€ 86.400
• uren juridische assistenten	5 × € 56.000 =	€ 280.000
• kantooruren advocaten	3 × 75% × 1.600 × € 75 =	€ 270.000
• rechtbankuren advocaten	3 × 25% × 1.600 × € 150 =	€ 180.000
De totale verwachte loonkosten in 2020 zijn		**€ 816.400**

c De overige uurkosten zijn
- van een administratief medewerker: € 24.000/(3 × 1.600) = **€ 5.**
- van een juridisch assistent: € 32.000/(5 × 1.600) = **€ 4.**
- per kantooruur van een advocaat: € 36.000/(75% × 3 × 1.600) = **€ 10.**
- per rechtbankuur van een advocaat: € 30.000/(25% × 3 × 1.600) = **€ 25.**

d De winstopslag per uur van een
- administratief medewerker is 20% × (€ 18 + € 5) = **€ 4,60.**
- juridisch assistent is 30% × (€ 35 + € 4) = **€ 11,70.**
- kantooruur van een advocaat is 40% × (€ 75 + € 10) = **€ 34.**
- rechtbankuur van een advocaat is 80% × (€ 150 + € 25) = **€ 140.**

e Boas en Co advocaten bv verwacht in 2020 te factureren voor:

• uren van administratieve medewerkers	80% × 3 × 1.600 × (€ 18 + € 5 + € 4,60) =	€ 105.984
• uren van juridische assistenten	80% × 5 × 1.600 × (€ 35 + € 4 + € 11,70) =	€ 324.480
• kantooruren van advocaten	80% × 75% × 3 × 1.600 × (€ 75 + € 10 + € 34) =	€ 342.720
• rechtbankuren van advocaten	80% × 25% × 3 × 1.600 × (€ 150 + € 25 + € 140) =	€ 302.400
		€ 1.075.584

f

Verwachte omzet in 2020			€ 1.075.584
Verwachte uurkosten in 2020 voor			
• administratieve medewerkers	3 × 1.600 × (€ 18 + € 5) =	€ 110.400	
• juridische assistenten	5 × 1.600 × (€ 35 + € 4) =	€ 312.000	
• kantooruren van advocaten	75% × 3 × 1.600 × (€ 75 + € 10) =	€ 306.000	
• rechtbankuren van advocaten	25% × 3 × 1.600 × (€ 150 + € 25) =	€ 210.000	
			€ 938.400
			€ 137.184
Verwachte niet aan uren toe te rekenen kosten voor 2020			
• huur bedrijfspand		€ 36.000	
• overige huisvestingskosten		€ 12.000	
• afschrijvingskosten apparatuur		€ 8.000	
• accountantskosten		€ 4.000	
• overige overhead		€ 10.000	
			€ 70.000
Verwachte winst voor 2020			**€ 67.184**

g Werkelijke omzet over 2020

• uren van administratieve medewerkers	4.100 × (€ 18 + € 5 + € 4,60) =	€ 113.160
• uren van juridische assistenten	6.500 × (€ 35 + € 4 + € 11,70) =	€ 329.550
• kantooruren van advocaten	3.200 × (€ 75 + € 10 + € 34) =	€ 380.800
• rechtbankuren van advocaten	700 × (€ 150 + € 25 + € 140) =	€ 220.500
		€ 1.044.010
Werkelijke aan uren toe te rekenen kosten over 2020: zoals begroot		€ 938.400
		€ 105.610
Werkelijke niet aan uren toe te rekenen kosten over 2020		€ 77.000
Werkelijke winst over 2020		**€ 28.610**

h Het tarief voor rechtbankuren ligt erg hoog, maar er zijn naar verhouding erg weinig rechtbankuren. Een kleine verschuiving van het aantal rechtbankuren naar kantooruren geeft een groot negatief effect op de winst. In 2020 valt het effect per saldo mee doordat er meer andere uren doorberekend konden worden. Maar als deze uren volgens prognose waren geweest, zou de onderneming een lager resultaat hebben gehad. De verhouding 75%/25% zou aangepast kunnen worden of de tarieven van de overige uren zouden iets verhoogd kunnen worden.

i De drie aandeelhouders ontvangen per persoon voor loonkosten: 75% × 1.600 × € 75 + 25% × 1.600 × € 150 = € 90.000 + € 60.000 = € 150.000. Aan dividend, de vergoeding voor risico, rente en ondernemerschap ontvangen ze 1/3e van 80% × € 28.610 = € 7.269,33.

j Eigen antwoord. In het antwoord moet rekening worden gehouden met de belasting die de advocaten nog moeten betalen van deze beloningen. Ook moet rekening worden gehouden met een huurpand en aan de verdere gegevens te zien een beperkt balanstotaal zodat het rentedeel vrij laag is. Idem is het risico in de regel niet zo hoog.

Examentraining

E 26.1

a De totale verwachte kosten zijn 5.000 × € 12 + € 35.000 = € 60.000 + € 35.000 = **€ 95.000.**

b Het begrote resultaat is 5.000 × € 25 – € 95.000 = **€ 30.000.**

c

Totale werkelijke opbrengst	5.600 × € 25,50 =		€ 142.800
Totale werkelijke kosten:			
• kosten per deelnemer per uitje	5.600 × € 12 × 1,03 =	€ 69.216	
• afzetonafhankelijke overige kosten	€ 35.000 × 0,98 =	€ 34.300	
			€ 103.516
			€ 39.284

d Effectuation. Het bijpassende principe is zowel Bird in the hand (ze blijken elkaar te kennen en de middelen om de andere te promoten zijn beschikbaar en worden onmiddellijk benut) en Crazy quilt: een samenwerking tussen personen die in elkaars idee geloven.

e Alex en Anton richten zich allebei op een segment waar sportiviteit van belang is en er behoefte is aan een uitdaging. De producten skydive en survival zijn vergelijkbaar qua beleving. Iemand die een skydive sessie probeert, zal ook geneigd zijn een survival te proberen en andersom. Zowel Alex als Anton zal proberen de doelgroep te benaderen met de nadruk op de beleving.

f De doelgroep is deels identiek: deelnemers aan een survival of skydive kunnen daarna behoefte hebben in een sauna bij te komen van de inspanning. De doelgroepbenadering is anders. Bij Alex en Anton ligt het accent op de beleving en bij Leo ligt het accent op het ontspannen na de beleving.

E 26.2

a Bij een stichting zijn er geen leden die het bestuur kunnen controleren/toezicht kunnen houden op het bestuur.

b
- Doordat de overheid garant staat, lopen geldverstrekkers minder risico en zal het gevraagde interestpercentage lager zijn.
- De woningcorporaties kunnen gemakkelijker en/of meer lenen en zij hoeven dus minder kosten te maken om een geldschieter te vinden.

c Gemiddelde WOZ-waarde per woning: € 678.736.800/5.040 = € 134.670. Opbrengst: 26 × € 0,90 × € 134.670 + 14 × € 134.670 = **€ 5.036.658.**

d

• 0,075 × € 1.685.000 × 8/12 =	€ 84.250
• 0,07 × (€ 5.036.658 – € 1.685.000) × 6/12 =	€ 117.308
	€ 201.558

e € 4.749.000/5.040 = **€ 942**.

f

Besparing planmatige onderhoudsuitgaven 2021 ten opzichte van 2020	Berekening	Uitkomst
Door verkoop van 40 huurwoningen.	40 × € 942 =	€ 37.680
Door voor de huurwoningen die in bezit blijven uit te gaan van de landelijke norm.	5.000 × (€ 942 – € 845) =	€ 485.000
Totale besparing		**€ 522.680**

g 60 – 5.000/100 × 1,05 = **7,5**.

h 7,5/5 = 1,5 per leeftijdsgroep verlaging loonuitgaven. 1,5 × € 32.000 + 1,5 × € 44.000 + 1,5 × € 53.000 + 1,5 × € 56.000 + 1,5 × € 60.000 = € 367.500. Verlaging personeelsuitgaven € 367.500 – € 100.000 = **€ 267.500.**

E 26.3

a 40 × € 1.028,50/1,21 – 40 × € 510 – 40 × € 20 – € 1.000 = **€ 11.800**. Zie ook bij f.

b 0 + € 29.947,50/(1,21 × € 495) – 2 = **48** stoelen.

c 48 × € 840 – 48 × € 495 – € 1.008 – € 1.100 = **€ 14.452.** Zie ook bij f.

d 40 × € 20 – € 1.008 = **€ 208** nadelig.

e Door afwijkende overige variabele kosten per stoel en door een afwijkende afzet.

f

	Verwacht (a)	Werkelijk (c)	Verschil (f)	Voor-/nadelig (f)
Omzet	€ 34.000[1]	€ 40.320[2]	€ 6.320	voordelig
Inkoopwaarde omzet	€ 20.400[3]	€ 23.760[4]	€ 3.360	nadelig
Totale montagekosten	€ 800	€ 1.008	€ 208	nadelig
Totale verkoopkosten	€ 1.000	€ 1.100	€ 100	nadelig
Bijdrage aan bedrijfsresultaat	**€ 11.800**	**€ 14.452**	**€ 2.652**	**voordelig**

1 Verwachte omzet: 40 × € 1.028,50/1,21 = € 34.000.
2 Werkelijke omzet: 48 × € 840 = € 40.320.
3 Verwachte inkoopwaarde omzet: 40 × € 510 = € 20.400.
4 Werkelijke inkoopwaarde omzet: 48 × € 495 = € 23.760.

Hoofdstuk 27
Break-evenanalyse

27.1

Variabele kosten per artikel	€ 180.000/120.000 = € 1,50.	
Variabele kosten bij 125.000 artikelen	125.000 × € 1,50 =	€ 187.500
Constante kosten (deze blijven gelijk tot 130.000 artikelen)		€ 300.000
		€ 487.500

27.2

Variabele kosten per product	€ 240.000/20.000 = € 12.	
Kosten bij 25.000 producten	variabele kosten 25.000 × € 12 =	€ 300.000
	constante kosten € 350.000 + € 100.000 =	€ 450.000
		€ 750.000

27.3

a De variabele kosten zijn bij een productie en afzet van 90.000 eenheden: € 450.000 – € 90.000 = € 360.000.
De variabele kosten per eenheid zijn € 360.000/90.000 = **€ 4.**

b De totale kosten bij een productie en afzet van 80.000 eenheden zijn: 80.000 × € 4 + € 90.000 = **€ 410.000.**

c De totale kosten bij een productie en afzet van 110.000 eenheden zijn: 110.000 × € 4 + € 90.000 = **€ 530.000.**

27.4

a

Productie/afzet	10.000 diensten → *TK* =	€ 300.000
Productie/afzet	9.000 diensten → *TK* =	€ 280.000
Door stijging productie/afzet met	1.000 diensten, stijgt *TK* met	€ 20.000

De stijging van *TK* wordt uitsluitend veroorzaakt door de stijging van de variabele kosten.
Variabele kosten per dienst: € 20.000/1.000 = **€ 20.**

b

Productie/afzet	10.000 diensten → *TK* =	€ 300.000
Variabele kosten bij 10.000 diensten	10.000 × € 20 =	€ 200.000
Constante kosten		**€ 100.000**

Controle: € 280.000 – 9.000 × € 20 = **€ 100.000.**

27.5

a

Omzet	5.000 × € 30 =	€ 150.000
Inkoopwaarde verkopen	5.000 × € 18,50 =	€ 92.500
Brutowinst		€ 57.500
Overige variabele kosten		€ 20.000
Dekkingsbijdrage		€ 37.500
Constante kosten		€ 26.000
Voorcalculatorische winst		**€ 11.500**

b

Omzet	5.500 × € 30 =	€ 165.000
Inkoopwaarde verkopen	5.500 × € 18,50 =	€ 101.750
Brutowinst		€ 63.250
Overige variabele kosten	5.500 × € 5,50 =	€ 30.250
Dekkingsbijdrage		€ 33.000
Constante kosten		€ 28.000
Nacalculatorische winst		**€ 5.000**

c De voorcalculatorische winst is **€ 6.500** hoger dan de nacalculatorische winst.

d 1 De brutowinst is € 63.250 – € 57.500 = **€ 5.750** hoger dan verwacht.

2 De inkoopprijs was zowel voorcalculatorisch als in werkelijkheid € 18,50. Daar doet zich geen verschil voor. Wel is een verschil in de inkoopwaarde verkopen, dat wordt veroorzaakt door de hogere afzet. Met dit verschil is al rekening gehouden in de brutowinst.

3 De overige variabele kosten zijn € 30.250 – € 20.000 = **€ 10.250** hoger dan verwacht. Voor een deel wordt dit veroorzaakt door de hogere afzet: 500 × € 20.000/5.000 = 500 × € 4 = € 2.000. Voor een ander deel komt dit doordat de variabele kosten per stuk € 5,50 – € 4 = € 1,50 hoger zijn dan verwacht. Voor 5.500 artikelen is dat 5.500 × € 1,50 = € 8.250.

4 De werkelijke constante kosten zijn € 28.000 – € 26.000 = **€ 2.000** hoger dan verwacht.

Dus: Hogere brutowinst dan verwacht			€ 5.750
Hogere overige variabele kosten dan verwacht	€ 2.000 + € 8.250 =	€ 10.250	
Hogere constante kosten dan verwacht		€ 2.000	
			€ 12.250
Lagere winst dan verwacht			€ 6.500

27.6

a

Omzet	100%	
Inkoopwaarde	75%	
Brutowinst	25%	
Overige variabele kosten	7%	
Dekkingsbijdrage	18%	
Constante kosten		€ 360.000
Winst		€ 0

Break-evenomzet: 100/18 × € 360.000 = **€ 2.000.000**.

Of: *TO* = *TK* → 100% = 75% + 7% + € 360.000 → 18% = € 360.000. Break-evenomzet = 100/18 × € 360.000 = **€ 2.000.000.**

Of: Stel break-evenafzet = X

Omzet		8 X	
Inkoopwaarde = 75%		6 X	
Brutowinst		2 X	
Overige variabele kosten	7% × 8X =	0,56X	
Dekkingsbijdrage		1,44X	
Constante kosten			€ 360.000
Winst			€ 0

Break-evenafzet = € 360.000/€ 1,44 = 250.000 artikelen. Break-evenomzet = 250.000 × € 8 = **€ 2.000.000.**

b € 2.000.000/€ 8 = **250.000** artikelen.

c

Dekkingsbijdrage	18%	
Constante kosten		€ 360.000
Winst		€ 135.000

Benodigde omzet: 100/18 × € 495.000 = **€ 2.750.000.**

Of:

Dekkingsbijdrage	1,44X	
Constante kosten		€ 360.000
Winst		€ 135.000

X = € 495.000/€ 1,44 = 343.750. Break-evenomzet = 343.750 × € 8 = **€ 2.750.000.**

27.7

a Brutowinst = € 15 – € 9 = € 6. Brutowinst in een percentage van de verkoopprijs = € 6/€ 15 × 100% = **40%.**

b

Omzet	100%	
Inkoopwaarde van de omzet	60%	
Brutowinst	40%	
Overige variabele kosten	20%	
Dekkingsbijdrage	20%	
Constante kosten		€ 240.000
Winst		€ 0

Break-evenomzet = 100/20 × € 240.000 = **€ 1.200.000.**

Of: $TO = TK \rightarrow$ 100% = 60% + 20% + € 240.000 → 20% = € 240.000 dus de break-evenomzet = 100/20 × € 240.000 = **€ 1.200.000.**

Of:

Omzet		15X	
Inkoopwaarde van de omzet		9X	
Brutowinst		6X	
Overige variabele kosten	20% × 15X =	3X	
Dekkingsbijdrage		3X	
Constante kosten			€ 240.000
Winst			€ 0

Break-evenafzet = € 240.000/€ 3 = 80 000 artikelen; break-evenomzet = 80.000 × € 15 = **€ 1.200.000.**

c € 1.200.000/€ 15 = **80.000** artikelen.

d

Dekkingsbijdrage	20%	
Constante kosten		€ 240.000
Winst		€ 100.000

Benodigde omzet = 100/20 × € 340.000 = **€ 1.700.000.**
Of: 100% = 60% + 20% + € 240.000 + € 100.000 → 20% = € 340.000 → Benodigde omzet = 5 × € 340.000 = **€ 1.700.000.**

27.8

a

Overige variabele kosten per uur: € 18.000/14.400 =	€ 1,25
Loonkosten	€ 6,75
Variabele kosten per uur	€ 8

Verkoopprijs exclusief omzetbelasting 100/121 × € 22,87 = € 18,90. Dekkingsbijdrage per groepsbowling-uur: € 18,90 – € 8 = **€ 10,90.**

b

Totale dekkingsbijdrage	14.400 × € 10,90 =	€ 156.960
Constante kosten		€ 75.000
Verwachte winst voor belasting		**€ 81.960**

c

Totale dekkingsbijdrage	14.400 (p – 8) =	€ ....
Constante kosten		€ 75.000
Winst voor belasting		€ 105.000

14.400 (p – 8) = € 180.000 → p – 8 = € 180.000/€ 14 400 = € 12,50 → p = **€ 20,50.**

27.9

a Overige variabele kosten: 40% × € 360.000 = € 144.000; per pot: € 144.000/30.000 = € 4,80.
Dekkingsbijdrage per pot: € 23 – (€ 8 + € 4,80) = **€ 10,20.**

b

Totale dekkingsbijdrage	30.000 × € 10,20 =	€ 306.000
Constante kosten	60% × € 360.000 =	€ 216.000
Verwachte winst		**€ 90.000**

c Break-evenafzet: € 216.000/€ 10,20 = 21.176,47. Om de kosten volledig te dekken moet naar boven afgerond worden. De break-evenafzet is **21.177** potten.

d 21.177 × € 23 = **€ 487.071.**

e

Totale dekkingsbijdrage	40.000 × € 10,20 =	€ 408.000
Constante kosten		€ 256.000
Verwachte winst		€ 152.000

De verwachte winst neemt met € 152.000 – € 90.000 = **€ 62.000** toe, zodat het aantrekkelijk is de uitbreiding te realiseren.

Sneller:

Toename dekkingsbijdrage	10.000 × € 10,20 =	€ 102.000
Toename constante kosten		€ 40.000
Toename verwachte winst		**€ 62.000**

27.10
$TO = TK$ → € 15 × 200.000 = v × 200.000 + € 1.800.000 → € 3.000.000 = v × 200.000 + € 1.800.000 → € 1.200.000 = v × 200.000 dus v = **€ 6** (de variabele kosten per product zijn **€ 6**).

27.11
$TO = TK$ → 35.000p = € 18,75 × 35.000 + € 21,20 × 35.000 → 35.000p = € 656.250 + € 742.000 → 35.000p = € 1.398.250 dus p = € 1.398.250/35 000 = **€ 39,95.**
Of: € 21,20 + € 18,75 = **€ 39,95.**

27.12

a $C/(p-v)$ = € 1.350.000/$(p-v)$ = 30.000 → $p-v$ = € 1.350.000/30.000 = **€ 45.**
Of: $TO = TK$ → 30.000 × € 100 = v × 30.000 + € 1.350.000 → € 1.650.000 = v × 30.000 → v = € 1.650.000/30.000 = € 55 en $p-v$ = € 100 – € 55 = **€ 45.**

b $p-v$ = € 45 → € 100 – v = € 45 dus v = **€ 55.**

c

Dekkingsbijdrage = afzet × € 45 =	€	....
Constante kosten	€	1.350.000
Winst 2020	€	225.000

Afzet × € 45 = € 1.575.000 → afzet = € 1.575.000/€ 45 = **35.000 eenheden XP.**

d

Dekkingsbijdrage = afzet × € 45 =	€	....
Constante kosten	€	1.350.000
Winst	€	450.000

Afzet × € 45 = € 1.800.000 → afzet = € 1.800.000/€ 45 = **40.000 eenheden XP.**

27.13

a Break-evenafzet = € 340.000/(p – € 37,50) = 17.000 → € 340.000 = 17.000p – € 637.500 → € 977.500 = 17.000p dus p = **€ 57,50.**
Of: $TO = TK$ → 17.000p = 17.000 × € 37,50 + € 340.000 → 17.000p = € 977.500 dus p = **€ 57,50.**

b De verwachte afzet wordt 19.000 × 0,95 = 18.050. Omdat 18.050 > 17.000 wordt er geen verlies geleden.
Of: $TO - TK$ = € 57,50 × 18.050 – € 37,50 × 18.050 – € 340.000 = € 1.037.875 – € 676.875 – € 340.000 = **€ 21.000 winst.**

c (19.000 – 17.000)/19.000 × 100% = **10,5%.**

27.14

a Daling van de dekkingsbijdrage per product betekent dat er minder geld beschikbaar is om de constante kosten te dekken. Er is dan een grotere afzet nodig om de constante kosten te dekken. De break-evenafzet stijgt daardoor.

b Verkoopprijs exclusief btw: 100/121 × € 99,22 = € 82. $p-v$ = € 50 → € 82 – v = € 50 → v = de inkoopprijs + de overige variabele kosten = **€ 32.**

c € 984.000/€ 82 = **12.000 stuks.**

d $C/(p-v) = C$/€ 50 = 12.000 → C = 12.000 × 50 = **€ 600.000.**
Of: $TO = TK$ → € 82 × 12.000 = € 32 × 12.000 + C → € 984.000 = € 384.000 + C dus C = **€ 600.000.**

e (€ 600.000 + € 200.000)/€ 50 = **16.000 stuks.**

27.15

a q = 200.000 → TK = € 1.720.000
q = 160.000 → TK = € 1.520.000

40.000 € 200.000

Variabele kosten per stuk: € 200.000/40.000 = € 5. Constante kosten: € 1.720.000 – 200.000 × € 5 = € 720.000. Of: € 1.520.000 – 160.000 × € 5 = € 720.000. Break-evenafzet: € 720.000/(€ 8 – € 5) = **240.000 stuks.**

b Break-evenafzet = € 840.000/(€ 8 – v) = 240.000. € 8 – v = € 840.000/240.000 = € 3,5 → v = € 4,50. v was € 5 en wordt € 4,50; daling: 0,50/5 × 100% =**10%.**

27.16

a

Inkopen in China	(4.543 + 2.488)/7,9 =	€	890
Inkopen in Nederland	€ 45 × 2 + € 47,50 + € 65 =	€	202,50
		€	**1.092,50**

b De inkoopkosten zijn afhankelijk van de hoeveelheid ingekochte Speedstyles.

c Totale variabele kosten per Speedstyle: € 1.092,50/95 × 100 = **€ 1.150**.

d Bijdrage aan bedrijfsresultaat: 1.000 × (€ 1.300 – € 1.150) – € 180.000 = –€ 30.000.
Of: break-evenafzet: € 180.000/(€ 1.300 – € 1.150) = 1.200 → 1.000 < 1.200 dus negatieve bijdrage.

e 30.000/150 = 200 Speedstyles of: 1.200 – 1.000 = **200** Speedstyles.

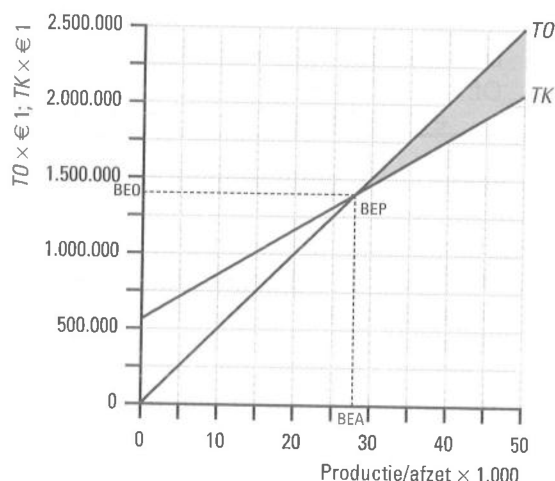
27.17

a Om de winst te kunnen berekenen hebben we de verkoopprijs exclusief omzetbelasting nodig. Deze is: 100/121 × € 60,50 = € 50.

Verwachte omzet: 40.000 × € 50 =	€ 2.000.000
Verwachte kosten:	€ 1.750.000
Verwachte winst	**€ 250.000**

b Variabele kosten per stuk: € 1.200.000/40.000 = € 30. De dekkingsbijdrage per stuk = € 50 – € 30 = € 20. De break-evenafzet = € 550.000/€ 20 = **27.500 producten**.

c 27.500 × € 50 = **€ 1.375.000**.

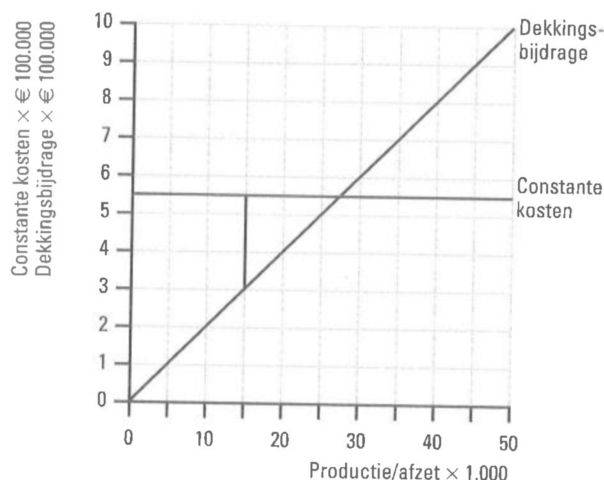


d *TO*-lijn:
$q = 0$ → $TO = 0$
$q = 50.000$ → $TO = 50.000 \times € 50 = € 2.500.000$
TK-lijn:
$q = 0$ → $TK = € 550.000$
$q = 50.000$ → $TK = 50.000 \times € 30 + € 550.000 = € 2.050.000$

Break-evenafzet = BEA.

e Zie de grafiek bij d. De winst is gearceerd en de break-evenomzet = BEO.

f Lijn van de dekkingsbijdrage:
$q = 0$ → dekkingsbijdrage = € 0
$q = 50.000$ → dekkingsbijdrage = 50.000 × € 20 = € 1.000.000



g Zie de grafiek.

Bij 15.000 producten zijn de constante kosten	€ 550.000
De dekkingsbijdrage is	€ 300.000
Het verlies is	**€ 250.000**

h Als de onderneming geen producten produceert en verkoopt, is er een verlies dat gelijk is aan de constante kosten van **€ 550.000**.

i (€ 550.000 + € 340.000)/€ 20 = **44.500 producten.**
Of:

Dekkingsbijdrage	20*X*
Constante kosten	€ 550.000
Winst	€ 340.000

20*X* = € 890.000 dus *X* = **44.500 producten.**

27.18

a Bij een afzet van 100.000 stuks is de opbrengst € 1.000.000. De verkoopprijs is **€ 10** per stuk.

b Bij een productie/afzet van 0 stuks zijn de kosten **€ 500.000**. Dit zijn uitsluitend de totale constante kosten.

c Afzet 100.000 stuks → *TK* = € 1.000.000
Afzet 0 stuks → *TK* = € 500.000
Door de productie/afzet te verhogen met 100.000 stuks, stijgen uitsluitend de variabele kosten met € 500.000. De variabele kosten per pizza zijn: € 500.000/100 000 = **€ 5.**

d 100.000 × € 10 = **€ 1.000.000.**

e

TO		110.000 × € 10 =		€ 1.100.000
TK	variabele kosten	110.000 × € 5 =	€ 550.000	
	constante kosten		€ 500.000	
				€ 1.050.000
Winst				**€ 50.000**

f Nee, de order zou een winst opgeleverd hebben van 5.000 × (€ 9 – € 5) = **€ 20.000.**

g De break-evenafzet wordt: € 500.000/(€ 9 – € 5) = 125.000 pizza's. Als er minder dan 125.000 pizza's verkocht worden, wordt er verlies geleden. Ook is de productie van125.000 pizza's gelijk aan de productiecapaciteit. Met de aanwezige capaciteit is het behalen van winst onmogelijk. Het is dus een onverstandig voorstel.

27.19

a **€ 50.000.**

b Bij 40.000 producten zijn de totale variabele kosten € 150.000 – € 50.000 = € 100.000. De variabele kosten per product zijn € 100.000/40.000 = **€ 2,50.**

c Bij een verkoopprijs van € 5 is de omzet € 200.000. De afzet is dan 40.000 producten. De totale winst bedraagt € 200.000 – € 150.000 = **€ 50.000.**

Examentraining

E 27.1

a Totaal dekkingsbijdrage – totaal constante kosten = € 6.500 – € 5.000 = **€ 1.500.**

b 1.500/4 = **375** pizza's.

c De bezorgers worden per uur betaald, ongeacht het aantal bezorgde pizza's.

d Aantal bezorgde pizza's is 1.650/7,50 = 220. Toename kosten: 220 × € 4 + € 400 = € 1.280. Winst: € 1.650 + 220/2 × € 1,50 – 1.280 = **€ 535.**

E 27.2

a De afzet van koffie is 2.040/2,50 = **816** stuks. De afzet van gebak is 360/3,75 = **96** stuks.

b

Omzet		€ 2.400
Inkoopwaarde van de omzet	816 × € 0,90 + 96 × € 1,05 =	€ 835,20
Brutowinst		**€ 1.564,80**

c

Omzet			€ 2.400
Inkoopwaarde omzet		€ 835,20	
Overige variabele kosten	0,252 × € 2.400 =	€ 604,80	
Pachtsom		€ 300	
Overige constante kosten		€ 500	
			€ 2.240
Resultaat voordelig			**€ 160**

d De break-evenomzet neemt toe, omdat de totale constante kosten toenemen (terwijl de dekkingsbijdrage per product gelijk blijft) en er dus meer omzet behaald moet worden om deze te dekken.

E 27.3

a De verwachte omzet voor 2020 is 120 × 720 × 0,625 × € 7 = **€ 378.000**.

b De dekkingsbijdrage per stier is (€ 378.000 – € 12.000 – € 212.580)/120 = **€ 1.278,50**.

c (€ 138.762 + € 30.000)/1.278,50 = **132**.

d 52 × 15/30 = **26** stieren

e

Opbrengsten van Blaarkop over 2020 bij uitvoering van het plan	Aantal stieren	Totale hoeveelheid kg vlees	Prijs per kg	Totale opbrengst
Vleespakketten		5.616	€ 14	€ 78.624
Restvlees	26	6.084	€ 5	€ 30.420
Slachterij	94	42.300	€ 7	€ 296.100
Totaal	**120**			**€ 405.144**

Berekeningen:

Hoeveelheid kg vlees per stier	0,625 × 720 = 450 kg
Totale hoeveelheid kg vlees in vleespakketten	30 × 7,2 × 26 = 5.616 kg
Totale hoeveelheid kg vlees in restvlees	(450 – 30 × 7,2) × 26 = 6.084 kg
Totale hoeveelheid kg vlees via slachterij	450 × 94 = 42.300 kg

f Variabele bedrijfskosten: € 212.580 + 30 × 26 × (€ 1,40 + € 4 + € 7) + 26 × € 382 = € 232.184.

Kosten van Blaarkop over 2020 bij uitvoering van het plan	
Inkoopwaarde van de omzet	€ 12.000
Variabele bedrijfskosten	€ 232.184
Constante bedrijfskosten	€ 138.762
Totale kosten	**€ 382.946**

g Het verwachte bedrijfsresultaat is € 405.144 – € 382.946 = € 22.198. Dit is minder dan € 30.000, dus het plan wordt niet uitgevoerd.

E 27.4

a Inschrijving in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel.

b 8 × 12 × 40 × (0,9 + 0,95 + 0,80) = **10.176** deelnemers.

c Personeelskosten: € 900/0,625 × 0,6/0,5 × 1,015 × 1,08 × 1,32 × 12 = **€ 30.004,66.**

d Afschrijving: 1/72 × (0,90 × € 24.200/1,21) × 12 × 2 = **€ 6.000.**

e

Winst-en-verliesrekening 2020 Speeddate.nl		
Opbrengsten		€ 252.297,52
Kosten		
Afdracht restauranteigenaren	€ 63.074,38	
Materiaal	€ 3.052,80	
Personeel (vraag c)	€ 30.004,66	
Afschrijving auto's (vraag d)	€ 6.000	
Benzine	€ 5.760	
Marketing	€ 24.000	
Overige constante kosten	€ 26.771,11	
Totale kosten		€ 158.662,95
Winst		**€ 93.634,57**

Berekeningen:

Opbrengsten	€ 10.176 × 30/1,21
Afdracht restauranteigenaren	€ 252.297,52 × 0,25
Materiaal	€ 10.176 × 0,30
Benzine	8 × 12 × 3 × 80 × 2 × 1,50/12
Marketing	12 × 2.000

f 1. Door een daling van de variabele kosten per deelnemer stijgt de dekkingsbijdrage ($p - v$). Hierdoor zal de break-evenafzet dalen waardoor er minder afgezet hoeft te worden om de constante kosten terug te verdienen.

g € 28,50/1,21 – 0,30 = **€ 23,25**

h

Resultatenbegroting over 2021 van Speeddate.nl		
Dekkingsbijdrage		€ 642.816
Constante kosten		
Hapjes	€ 38.082,64	
Personeel	€ 195.000	
Auto's	€ 26.000	
Marketing	€ 48.000	
Overige kosten	€ 16.650,72	
Totale constante kosten		€ 323.733,36
Winst		**€ 319.082,64**

Berekeningen:

Dekkingsbijdrage	€ 23,25 × € 27.648
Hapjes	€ 60/1,21x 768
Marketing	24.000 × € 2

i
- Het verwachte resultaat over 2021 (€ 319.082,64) is hoger dan het resultaat over 2020 (€ 93.634,57), dus voldoet.
- Break-evenafzet 2021 = 323.733,37/23,25 = 13.924,02 dus 13.925 deelnemers. De verwachte afzet in 2021 is 27.648/13.925 = 1,99 keer de break-evenafzet, dus voldoet.

Domein F

Financieel beleid

Hoofdstuk 28
Accrual-accounting en matchingprincipe

28.1

a Verzekeringskosten per maand: € 14.400/12 = **€ 1.200**.

b Per 1 mei zijn de maanden mei tot en met december (acht maanden) nog vooruitbetaald. Het vooruitbetaalde bedrag op 1 mei 2019 is 8 × € 1.200 = **€ 9.600**. De rekening Vooruitbetaalde bedragen staat debet op de balans (er is sprake van een soort vordering op de andere partij).

c Per 1 januari 2020 is het jaar waarvoor is verzekerd voorbij. Op de balans per 1 januari 2020 komt de rekening Vooruitbetaalde bedragen niet voor.

28.2

a Interestkosten over februari 2019: (€ 520.000 × 6%)/12 = **€ 2.600**.

b De laatste keer is interest betaald op 1 september 2018. Op 1 maart 2019 betaalt Goris NV: zes maanden interest plus € 10.000 aflossing: 6 × € 2.600 + € 10.000 = **€ 25.600**.

c Interestkosten over maart 2019: (€ 510.000 × 6%)/12 = **€ 2.550**.

d Op 1 januari 2019 was de schuld € 520.000. Per 1 maart 2019 is er € 10.000 afgelost, zodat de schuld nog € 510.000 is. Deze schuld blijft ongewijzigd in de periode maart tot september.

Interest	6 × € 2.550 =	€ 15.300
Aflossing		€ 10.000
Totaal te betalen		**€ 25.300**

e Ook op 1 september 2019 lost Goris NV € 10.000 af, zodat de schuld in de periode september tot en met december 2019 bedraagt: € 500.000. Deze periode betreft vier maanden, zodat de nog te betalen interest is: (€ 500.000 × 6%)/12 × 4 = **€ 10.000**. Dit bedrag staat credit op de balans (er is sprake van een schuld).

f Twee hypotheekvormen zijn lineaire hypotheek en annuïteitenhypotheek.

28.3

a Aflossing: € 10.000.000/40 = € 250.000. Tot 1 maart 2024 zijn er vier aflossingen geweest, zodat de schuld over de periode 1 maart 2023 tot 1 maart 2024 was: € 10.000.000 – 4 × € 250.000 = € 9.000.000.

Verschuldigde interest op 1 maart 2024	€ 9.000.000 × 6% =	€ 540.000
Aflossing		€ 250.000
		€ 790.000

b Op 1 maart 2024 wordt opnieuw € 250.000 afgelost, zodat de schuld nog € 8.750.000 is. De interestkosten per maand worden: (€ 8.750.000 × 6%)/12 = € 43.750.
Op 31 december moet nog interest worden betaald over tien maanden (maart tot en met december). De nog te betalen interest is: 10 × € 43.750 = **€ 437.500**.

c De nieuwwaarde van een woning is: 150/100 × € 220.000 = € 330.000. Verzekeringspremie per jaar per woning: 0,9‰ van € 330.000 = € 297. Voor 60 woningen: 60 × € 297 = **€ 17.820**.

d Vooruitbetaald is de premie over de maanden januari en februari 2024. De assurantiepremie is per maand: € 17.820/12 = € 1.485. Per 31 december 2024 is vooruitbetaald 2 × € 1.485 = **€ 2.970**.

28.4

a Interestopbrengst per maand: (€ 240.000 × 8%)/12 = **€ 1.600**.

b Op de balans per 31 december 2024 zet ze een vordering van acht maanden (mei tot en met december): 8 × € 1.600 = **€ 12.800.**

c Dit bedrag komt debet op de balans op de rekening Nog te ontvangen bedragen (of Nog te ontvangen interest).

28.5

a De maandelijkse huurkosten van het magazijn zijn € 19.200/12 = **€ 1.600**.

b Op 31 oktober zijn november en december nog vooruitbetaald, ofwel 2 × € 1.600 = **€ 3.200**. Aan de debetkant van de balans komt de rekening Vooruitbetaalde bedragen te staan voor € 3.200.

c Voor de verhuurder geldt precies het tegenovergestelde als voor Bartels BV. De verhuurder heeft een huuropbrengst van **€ 1.600** per maand.

d De verhuurder neemt aan de creditkant van de balans een bedrag van **€ 3.200** op als Vooruitontvangen bedrag. (Voor de verhuurder gaat het om een schuld/verplichting.)

28.6

a Opbrengst per woning per maand: € 2.100/3 = € 700. Totale maandelijkse opbrengst: 8 × € 700 = **€ 5.600.**

b Per 1 februari is per woning nog twee maanden huur vooruitontvangen, ofwel € 1.400 per woning. In totaal is vooruitontvangen: 8 × € 1.400 = **€ 11.200** (of 2 × € 5.600 = € 11.200).

c Per 29 februari 2024 is alleen maart nog vooruitontvangen: 8 × € 700 = **€ 5.600.**

d Hoorka NV verantwoordt het vooruitontvangen bedrag op de rekening Vooruitontvangen bedragen. Deze rekening staat credit op de balans, omdat het een schuld (verplichting) aan de huurders voorstelt. De huurders hebben namelijk nog 'recht' op één maand, waarvoor zij al betaald hebben.

28.7

a Kosten per maand: € 10.800/12 = **€ 900**.

b Per 31 december 2024 zijn de maanden januari en februari 2025 vooruitbetaald: 2 × € 900 = **€ 1.800.**

c Het bedrag stelt een vordering voor en komt debet op de balans op de rekening Vooruitbetaalde bedragen (of Vooruitbetaalde huur).

28.8

a Op 1 januari 2024 zijn er drie aflossingen geweest, zodat de schuldrest is: € 800.000 – 3 × € 40.000 = **€ 680.000.**

b Interest voor maart 2024: (€ 680.000 × 9%)/12 = **€ 5.100.**

c De laatste keer dat interest is ontvangen, is 1 april 2023 geweest. Op 1 april 2024 wordt voor een volledig jaar interest ontvangen. Dat is 12 × € 5.100 = € 61.200. Tevens wordt € 40.000 afgelost, zodat Rustiek in totaal **€ 101.200** ontvangt.

d Van 1 april 2024 tot 1 april 2025 is de schuldrest: € 680.000 – € 40.000 = € 640.000.
Interest voor september 2024: (€ 640.000 × 9%)/12 = **€ 4.800.**

28.9

a Op 1 januari 2024 is er elf keer een bedrag van € 50.000 afgelost. De schuldrest is dan nog: € 4.000.000 – 11 × € 50.000 = **€ 3.450.000.**

b Interest voor januari 2024: (€ 3.450.000 × 6%)/12 = **€ 17.250.**

c Op 1 juni 2024 ontvangt Groenlo BV de aflossing van € 50.000 plus zes maanden interest: € 50.000 + 6 × € 17.250 = € 50.000 + € 103.500 = **€ 153.500.**

d Op 1 juni 2024 en 1 december 2024 is weer afgelost, zodat de schuldrest in december 2024 nog is: € 3.450.000 – 2 × € 50.000 = € 3.350.000. De maandelijkse interestopbrengst wordt dan (€ 3.350.000 × 6%)/12 = **€ 16.750.**

e Per 31 december 2024 is alleen de interest over december te vorderen, of **€ 16.750.**

28.10

a

Hongkong	€ 25.000	per m^2 per jaar
New York	€ 20.700	per m^2 per jaar
Amsterdam	€ 3.000	per m^2 per jaar
Den Haag	€ 1.700	per m^2 per jaar
Maastricht	€ 1.600	per m^2 per jaar

b Wanneer een winkelier moet stoppen met zijn winkel, zal er ook geen geld meer zijn om de huur te betalen. Door de huur vooruit te laten betalen, loopt de verhuurder dit risico niet.

c Kledingzaken, juweliers, schoenenwinkels.

d De jaarlijkse huur is 100 × € 1.600 = € 160.000. De brutowinst per paar is de helft van € 80 = € 40. Het aantal paar schoenen dat per jaar verkocht moet worden, is: € 160.000/€ 40 = **4.000.**

28.11

a (225 × € 30)/3 = **€ 2.250.**

b 210 × € 30 = **€ 6.300.**

c Deze zal credit op de balans van SDO komen, omdat het een verplichting is van SDO aan haar leden.

28.12

a Het is een debetpost, een tegoed voor DTS. Het heeft betrekking op 'nog te ontvangen abonnementsgeld' over 2019.

b 18.000 × € 96/12 = **€ 144.000.**

c 18.000 × € 96/4 = **€ 432.000.**

Examentraining

E 28.1

a OHVD is aan haar leden (die vooruitbetaald hebben) verschuldigd een dienst te leveren (het lidmaatschap).

b € 30.000 – € 32.500 + € 13.500 = **€ 11.000.**

c € 3.625 + € 1.000 – € 1.400 = **€ 3.225.**

E 28.2

a Door middel van annuïteiten, want er wordt (periodiek) een vast bedrag aan aflossing en interest betaald.

b € 7.500/3 – 0,003 × € 231.863 – € 3.600/12 – € 504,41 = **€ 1.000** voordelig.

c

Betreffende	Naam op balans van de transitorische post	Debet/credit	Bedrag (inclusief berekening) op de balans per 1 februari 2020
Huur	Vooruitontvangen huur/bedragen	Credit	2/3 × € 7.500 = € 5.000
Verzekering	Vooruitbetaalde verzekering/bedragen	Debet	11/12 × € 3.600 = € 3.300

E 28.3

a De schuldrest is € 350.000 – € 350.000/4 = **€ 262.500**.

b De kosten van de lening voor het tweede kwartaal zijn € 262.500 × 0,05 × 3/12 = **€ 3.281,25**.

c De verzekeringskosten voor het tweede kwartaal zijn 12 × € 30.000 × 0,019 × 1/4 = **€ 1.710.**

d 3 × € 1.710 = **€ 5.130**. Dit bedrag staat aan de debetkant van de balans.

Hoofdstuk 29
Interne verslaggeving

29.1

a Op het gebouw is 4 jaar en 4 maanden afgeschreven. De afschrijving per jaar is 4% × € 420.000 = € 16.800; de afschrijving per 4 maanden is € 16.800/3 = € 5.600. Afgeschreven is 4 × € 16.800 + € 5.600 = € 72.800. Het gebouw heeft dan nog een boekwaarde van: € 420.000 – € 72.800 = **€ 347.200**.

b De 6% Hypothecaire lening die hierop werd gesloten, is: 90% van € 420.000 = € 378.000. Hierop is al vier keer (2018 tot en met 2021) een bedrag van € 12.600 afgelost, zodat de schuld op 31 december 2021 nog bedraagt: € 378.000 – 4 × € 12.600 = € 327.600. Per 31 december 2021 moet Anke nog aan interest betalen over oktober, november en december. Deze interest is: (€ 327.600 × 6%)/12 × 3 = **€ 4.914**.

c De verzekeringspremie is 1,2‰ van € 420.000 = € 504 per jaar. Dit is € 42 per maand. Vooruitbetaald is op 31 december 2021 de periode januari 2022 tot en met augustus 2022; dat is acht maanden. De vooruitbetaalde verzekeringspremie is dan: 8 × € 42 = **€ 336**.

d De vooruitontvangen huur betreft de maanden januari en februari: 2/12 × € 660 = **€ 110**.

e

Balans van Anke Westerhof per 31 december 2021					
Gebouw	€	347.200	Eigen vermogen	€	145.712
Inventaris	€	14.000	6% Hypothecaire lening	€	327.600
Voorraad sieraden	€	126.200	Te betalen belasting	€	4.300
Debiteuren	€	6.500	Crediteuren	€	31.300
Vooruitbetaalde verzekeringspremie	€	336	Nog te betalen interest	€	4.914
ING Bank	€	25.300	Vooruitontvangen huur	€	110
Kas	€	700	Triodos Bank	€	6.300
	€	**520.236**		**€**	**520.236**

Het eigen vermogen per 31 december 2021 vinden we door de totale waarde van de bezittingen aan de debetkant van de balans (€ 520.236) te verminderen met de schulden aan de creditkant (€ 374.524).

f Nee, Anke heeft meer dan voldoende geld bij de ING Bank staan en zou een deel daarvan moeten gebruiken om de schuld bij de Triodos Bank af te lossen. Ze moet over schulden meer interest betalen dan ze over vorderingen aan interest ontvangt.

29.2

Winst-en-verliesrekening 2020					
Variabele kosten omzet: 30.000 à € 9,25 =	€	277.500	Omzet: 30.000 à € 12,50 =	€	375.000
Afschrijvingskosten	€	8.100	Interestopbrengsten	€	2.100
Inkoopkosten	€	2.400			
Algemene kosten	€	4.900			
Verkoopkosten	€	10.200			
Interestkosten	€	9.700			
Winstsaldo	€	64.300			
	€	**377.100**		**€**	**377.100**

29.3

Winst-en-verliesrekening 2021				
Omzet:				
25.000 Parm à € 15 =	€ 375.000			
10.000 Pluif à € 32 =	€ 320.000			
		€ 695.000		
Inkoopwaarde van de omzet:				
25.000 Parm à € 10 =	€ 250.000			
10.000 Pluif à € 22 =	€ 220.000			
		€ 470.000		
Brutowinst			€ 225.000	
Inkoopkosten		€ 6.800		
Huisvestingskosten		€ 34.700		
Verkoopkosten		€ 12.800		
Algemene kosten		€ 38.300		
Administratiekosten		€ 1.600		
Transportkosten		€ 21.300		
			€ 115.500	
				€ 109.500
Verkoopopbrengst magazijn			€ 50.000	
Boekwaarde magazijn			€ 35.000	
Winst op verkoop magazijn				€ 15.000
Verwacht resultaat voor belastingen				**€ 124.500**

29.4

a Bij de verstrekte gegevens zie je dat er achter het resultaat voor belastingen en de reserves geen bedragen zijn ingevuld. Deze bedragen moet je zelf berekenen. Als je begint met het samenstellen van de winst-en-verliesrekening, vind je het resultaat voor belastingen. Omdat het totaalbedrag van de debetkant van de balans gelijk moet zijn aan het bedrag van de creditkant, kun je de reserves berekenen door alle bedragen aan de creditkant van de balans af te trekken van het balanstotaal. We beginnen met het samenstellen van de winst-en-verliesrekening. Om deze samen te stellen, heb je de kosten en opbrengsten van de onderneming nodig.

Winst-en-verliesrekening 2020					
Omzet:					
Artikel Lus	58.300 à € 11,60	€ 676.280			
Artikel Bol	17.500 à € 25,90	€ 453.250			
			€ 1.129.530		
Inkoopwaarde van de omzet:					
Artikel Lus	58.300 à € 9,20	€ 536.360			
Artikel Bol	17.500 à € 19,90	€ 348.250			
			€ 884.610		
Brutowinst				€ 244.920	
Inkoopkosten			€ 5.400		
Verkoopkosten			€ 27.300		
Algemene kosten			€ 89.600		
Transportkosten			€ 6.100		
				€ 128.400	
					€ 116.520
Interestkosten				€ 33.600	
Interestopbrengsten				€ 1.700	
Financieringsresultaat					– € 31.900
Resultaat voor belastingen					**€ 84.620**

b Het resultaat voor belastingen van € 84.620 wordt gesplitst in:
- Resultaat na belastingen: 82% × € 84.620 = € 69.388 en
- Te betalen vennootschapsbelasting: 18% × € 84.620 = € 15.232.

Beide bedragen komen aan de creditkant van de balans te staan. Omdat de debetkant van de balans gelijk moet zijn aan de creditkant, kunnen we het bedrag van de reserves uitrekenen. Dit bedrag vinden we door het balanstotaal te verminderen met alle bedragen die al aan de creditkant van de balans staan vermeld. De balans wordt:

Balans per 31 december 2020					
Gebouwen	€ 750.000		Aandelenkapitaal	€ 400.000	
Afschrijving gebouwen	€ 283.000		Aandelen in portefeuille	€ 150.000	
Boekwaarde		€ 467.000	Geplaatst aandelenkapitaal		€ 250.000
Auto		€ 48.700	Reserves		€ 92.163
Voorraad		€ 100.670	Resultaat na belastingen		€ 69.388
Debiteuren		€ 58.400	8% Hypothecaire lening		€ 209.600
Effecten		€ 40.650	Crediteuren		€ 44.300
Rabobank		€ 8.316	Te betalen belastingen		€ 38.200
Kas		€ 1.587	Te betalen interest		€ 6.440
			Te betalen vennootschapsbelasting		€ 15.232
		€ 725.323			**€ 725.323**

29.5

a In deze opgave ontbreekt het bedrag van het maatschappelijk aandelenkapitaal. Dit bedrag is op dezelfde wijze te berekenen als het bedrag van de reserves in de vorige opgave. Daarvoor is het winstsaldo nodig dat op de winst-en-verliesrekening verschijnt. We beginnen dus met het opstellen van de winst-en-verliesrekening.

Winst-en-verliesrekening over 2021			
Omzet	€ 18.732.440		
Kosten omzet	€ 16.387.920		
Brutowinst		€ 2.344.520	
Algemene kosten	€ 1.074.000		
Afschrijvingskosten	€ 136.000		
Verkoopkosten	€ 440.130		
		€ 1.650.130	
			€ 694.390
Interestkosten		€ 16.850	
Interestbaten		€ 460	
Financieringsresultaat			– € 16.390
Resultaat voor belastingen			**€ 678.000**

Balans per 31 december 2021 (× € 1.000)					
Terrein		1.300	Aandelenkapitaal	1.500	
Gebouw	3.500		Ongeplaatst aandelenkapitaal	500	
Afschrijving gebouw	1.715				1.000
		1.785	Agioreserve		440
Inventaris		117	Overige reserves		622
Voorraad goederen		894	Resultaat na belastingen		542,4
Debiteuren		509	Voorzieningen		280
Vooruitbetaalde verzekeringspremie		16	6% Hypothecaire lening		840
Kas		11	Crediteuren		360
			Rabobank		128
			Te betalen interest		32
			Te betalen vennootschapsbelasting		135,6
			Te betalen overige bedragen		252
		4.632			**4.632**

29.6

a

3 januari	Mutaties op de balans		
Rabobank	– € 7.500	Crediteuren	– € 7.500

6 januari	Mutaties op de balans		
Debiteuren	– € 13.500	ING Bank	– € 13.500

8 januari	Mutaties op de balans		
Voorraad goederen	+ € 7.600	Crediteuren	+ € 9.196
Te vorderen btw	+ € 1.596		

13 januari	Mutaties op de balans		
		Af te dragen btw	– € 3.500
		ING Bank	+ € 3.500

15 januari	Mutaties op de balans					
Voorraad goederen	− €	9.750	Eigen vermogen	+ €	3.750
Debiteuren	+ €	16.335	Te betalen btw	+ €	2.835

15 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Inkoopwaarde omzet	€	9.750	Omzet	€	13.500

17 januari	Mutaties op de balans				
Inventaris	− €	500	Eigen vermogen	− €	1.100
Auto's	− €	600			

17 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Afschrijvingskosten	€	1.100			

20 januari	Mutaties op de balans				
Kas	− €	750	Eigen vermogen	− €	750

20 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Schoonmaakkosten	€	750			

21 januari	Mutaties op de balans				
			Eigen vermogen	− €	900
			ING Bank	+ €	900

21 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Huurkosten	€	900			

28 januari	Mutaties op de balans				
Rabobank	− €	415	Eigen vermogen	− €	350
Te vorderen btw	+ €	65			

28 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Energiekosten	€	350			

29 januari	Mutaties op de balans				
Voorraad goederen	− €	500	Eigen vermogen	− €	3.605
Rabobank	− €	3.000	Te betalen btw	+ €	105

30 januari	Mutaties op de balans				
Rabobank	− €	1.204	Eigen vermogen	− €	204
			3,5% Lening	− €	1.000

30 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Interestkosten	€	204			

30 januari	Mutaties op de balans				
Voorraad goederen	+ €	200	Eigen vermogen	– €	100
Debiteuren	– €	363	Te betalen btw	– €	63

30 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Inkoopwaarde omzet	€	200	Omzet	– €	300

31 januari	Mutaties op de balans				
Voorraad goederen	– €	15.000	Eigen vermogen	+ €	5.000
Kas	+ €	24.200	Te betalen btw	+ €	4.200

31 januari	Mutaties op de winst-en-verliesrekening				
Inkoopwaarde omzet	€	15.000	Omzet	€	20.000

31 januari	Mutaties op de balans				
Te vorderen btw	– €	1.661	Te betalen btw	– €	7.077
			Af te dragen btw	+ €	5.416

b

Balans per 31 januari 2019					
Inventaris	€	44.500	Eigen vermogen	€	131.041
Auto's	€	17.400	3,5% Lening	€	69.000
Voorraad goederen	€	82.550	Crediteuren	€	26.196
Debiteuren	€	62.472	Af te dragen btw	€	5.416
Rabobank	€	1.881	ING Bank	€	1.700
Kas	€	24.550			
	€	**233.353**		**€**	**233.353**

c

Winst-en-verliesrekening over januari 2019					
Inkoopwaarde omzet	€	24.550	Omzet	€	33.200
Afschrijvingskosten	€	1.100			
Schoonmaakkosten	€	750			
Huurkosten	€	900			
Energiekosten	€	350			
Interestkosten	€	204			
Resultaat voor belasting	€	5.346			
	€	**33.200**		**€**	**33.200**

d

Eigen vermogen per 1 januari 2019	€	129.300
Privéopnames op 29 januari	€	3.605
	€	125.695
Resultaat voor belastingen over januari	€	5.346
Eigen vermogen per 31 januari 2019	**€**	**131.041**

e Op de ING bank. Dan slaat de schuld om in een vordering en zijn de rentekosten lager.

f Het resultaat is een vergoeding voor de arbeid (inclusief belastingen), ingebracht vermogen en ondernemersrisico.

29.7

Van de crediteuren wordt één maand krediet ontvangen. Van de inkopen in het vierde kwartaal van 2021 worden alleen de inkopen op rekening van december in het eerste kwartaal van 2022 betaald.
De inkopen op rekening zijn in het vierde kwartaal van 2021: 90% van € 84.600 = € 76.140. Hiervan betaalt Raffels BV in januari: ⅓ × € 76.140 = € 25.380.
De inkopen op rekening in het eerste kwartaal van 2022 zijn: 90% van € 94.500 = € 85.050.
Van dit bedrag betaalt Raffels BV in het eerste kwartaal van 2022: ⅔ van € 85.050 = € 56.700.
In totaal betaalt Raffels BV in het eerste kwartaal van 2022: € 25.380 + € 56.700 = € 82.080.
Korter opgeschreven:

Eerste kwartaal

⅓ van 90% van € 84.600 =	€ 25.380
⅔ van 90% van € 94.500 =	€ 56.700
	€ 82.080

Tweede kwartaal:

⅓ van 90% van € 94.500 =	€ 28.350
⅔ van 90% van € 117.900 =	€ 70.740
	€ 99.090

Derde kwartaal:

⅓ van 90% van € 117.900 =	€ 35.370
⅔ van 90% van € 164.700 =	€ 98.820
	€ 134.190

Vierde kwartaal:

⅓ van 90% van € 164.700 =	€ 49.410
⅔ van 90% van € 144.000 =	€ 86.400
	€ 135.810

29.8

Omdat aan debiteuren maar één maand krediet wordt verleend, worden per kwartaal de volgende bedragen ontvangen:

1e kwartaal

december 2021	€ 159.000
januari 2022	€ 153.000
februari 2022	€ 120.900
	€ 432.900

2e kwartaal

maart 2022	€ 114.000
april 2022	€ 102.000
mei 2022	€ 96.900
	€ 312.900

3e kwartaal

juni 2022	€ 84.000
juli 2022	€ 75.000
augustus 2022	€ 63.000
	€ 222.000

4e kwartaal

september 2022	€ 66.600
oktober 2022	€ 96.000
november 2022	€ 124.200
	€ 286.800

Van crediteuren wordt twee maanden krediet ontvangen. De inkopen van november 2021 worden dan in januari 2022 betaald. De inkopen van december 2021 worden betaald in februari 2022.
In maart 2022 worden de goederen betaald die in januari 2022 zijn gekocht. Dus:

1e kwartaal

november 2021	€ 90.300
december 2021	€ 124.200
januari 2022	€ 128.100
	€ 342.600

2e kwartaal

februari 2022	€ 96.000
maart 2022	€ 90.000
april 2022	€ 66.000
	€ 252.000

3e kwartaal

mei 2022	€ 75.900
juni 2022	€ 64.200
juli 2022	€ 52.200
	€ 192.300

4e kwartaal

augustus 2022	€ 52.500
september 2022	€ 56.100
oktober 2022	€ 77.400
	€ 186.000

29.9
Voor we de liquiditeitsbegroting samenstellen, maken we eerst een aantal berekeningen.
Contributie
In totaal ontvangt ONDV per jaar: 160 × € 132 + 50 × € 48 = € 23.520. Van dit bedrag wordt in het derde kwartaal de helft (€ 11.760) ontvangen en in het vierde en eerste kwartaal elk een kwart (€ 5.880).

Zaalhuur
Vierde en eerste kwartaal elk:

avonden	13 × 4 × € 80 =	€ 4.160
zaterdagen	13 × € 150 =	€ 1.950
		€ 6.110

Tweede en derde kwartaal elk:
avonden 13 × 2 × € 80 = € 2.080

Materialen
Het eerste en het vierde kwartaal tellen dubbel. Je kunt dan zeggen dat er als het ware zes kwartalen zijn. De uitgaven per kwartaal zijn dan € 100. In het eerste en vierde kwartaal tweemaal zoveel, dus € 200.

Bondscontributie
Per jaar moet worden afgedragen:

senioren	160 × € 12 =	€ 1.920
junioren	50 × € 4 =	€ 200
		€ 2.120

Dat is per kwartaal € 530.

Liquiditeitsbegroting 2020/2021 (x € 1)	3e kwartaal	4e kwartaal	1e kwartaal	2e kwartaal	Totaal
Ontvangsten					
Contributie	11.760	5.880	5.880		23.520
Sponsoring	2.000	2.000	2.000	2.000	8.000
Reclame		200	200		400
Interest		600			600
Totaal	**13.760**	**8.680**	**8.080**	**2.000**	**32.520**
Uitgaven					
Zaalhuur	2.080	6.110	6.110	2.080	16.380
Wedstrijdkosten	200	1.100	800	300	2.400
Bestuurskosten	300	300	300	300	1.200
Materialen	100	200	200	100	600
Clubblad	150	300	300	150	900
Bondscontributie	530	530	530	530	2.120
Trainers	2.100	2.100	2.100	2.100	8.400
Totaal	**5.460**	**10.640**	**10.340**	**5.560**	**32.000**
Ontvangsten minus uitgaven	8.300	– 1.960	– 2.260	– 3.560	520
Saldo begin kwartaal	3.800	12.100	10.140	7.880	3.800
Saldo einde kwartaal	**12.100**	**10.140**	**7.880**	**4.320**	**4.320**

29.10
De omzet, inclusief omzetbelasting, in het vierde kwartaal van 2020: 1,21 × € 240.000 = € 290.400. Hiervan verkoopt Denvers BV 20% contant verkocht; dus in het vierde kwartaal van 2020 wordt € 58.080 ontvangen. In dit kwartaal verkoopt Denvers BV op rekening: 80% van € 290.400 = € 232.320.
Omdat de debiteuren twee maanden krediet ontvangen, ontvangt Denvers BV in het eerste kwartaal van 2021 van hen: ⅔ × € 232.320 = € 154.880.
Maar Denvers BV ontvangt ook de contante verkopen van het eerste kwartaal van 2021 in dit kwartaal, evenals de verkopen op rekening van januari. De totale omzet inclusief omzetbelasting in het eerste kwartaal is: 1,21 × € 276.000 = € 333.960.
Contant wordt verkocht: 20% van € 333.960 = € 66.792.
Op rekening wordt verkocht: 80% van € 333.960 = € 267.168.
Hiervan ontvangt Denvers BV in het eerste kwartaal: ⅓ × € 267.168 = € 89.056.

In totaal ontvangt Denvers BV in het eerste kwartaal van 2021:

van het vierde kwartaal 2020	€ 154.880
contant	€ 66.792
van januari 2021	€ 89.056
	€ 310.728

Op dezelfde wijze zijn de bedragen te vinden die Denvers BV in het tweede, derde en vierde kwartaal ontvangt.

Overzicht ontvangsten	1e kwartaal	2e kwartaal	3e kwartaal	4e kwartaal
Omzet inclusief BTW	€ 333.960	€ 384.780	€ 319.440	€ 301.290
Contante verkopen	€ 66.792	€ 76.956	€ 63.888	€ 60.258
Verkopen op rekening	€ 267.168	€ 307.824	€ 255.552	€ 241.032
Ontvangsten uit vorige kwartaal (2/3 van de verkopen op rekening)	€ 154.880	€ 178.112	€ 205.216	€ 170.368
Ontvangsten uit dit kwartaal (1/3 van de verkopen op rekening)	€ 89.056	€ 102.608	€ 85.184	€ 80.344
Contante ontvangsten	€ 66.792	€ 76.956	€ 63.888	€ 60.258
Totaal	**€ 310.728**	**€ 357.676**	**€ 354.288**	**€ 310.970**

29.11

a De balanspost Crediteuren is (€ 1.440.000 × 0,75)/3 × 1,21 = **€ 435.600.**

b Ontvangen van debiteuren: 1/4 × € 8.400.000 × 1,21 = **€ 2.541.000.**

c
- Vanaf 1 januari 2020 neemt de vordering op de huurder iedere maand toe.
- Totdat deze betaalt (op 1 januari 2021), dus de huur wordt achteraf ontvangen.

29.12

a De variabele verkoopkosten bedragen in het eerste en vierde kwartaal: 3% van € 290.000 = € 8.700. In het tweede en derde kwartaal zijn ze 3% × € 150.000 = € 4.500.
De brutolonen zijn per kwartaal: 3 × € 12.000 = € 36.000. De sociale lasten zijn per kwartaal: 20% van € 36.000 = € 7.200. Per halfjaar zijn de sociale lasten dan € 14.400. Het brutoloonbedrag per jaar is 12 × € 12.000 = € 144.000, zodat de vakantie-uitkering is: 8% van € 144.000 = € 11.520.

De liquiditeitsbegroting ziet er als volgt uit.

Liquiditeitsbegroting voor 2020 (x € 1)	1e kwartaal	2e kwartaal	3e kwartaal	4e kwartaal	Totaal
Ontvangsten					
Debiteuren	**220.000**	**250.000**	**140.000**	**290.000**	**900.000**
Uitgaven					
Crediteuren	160.000	130.000	90.000	190.000	570.000
Aflossingen		10.000		10.000	20.000
Interest		16.500		15.500	32.000
Verkoopkosten constant	3.000	3.000	3.000	3.000	12.000
Verkoopkosten variabel	8.700	4.500	4.500	8.700	26.400
Overige variabele kosten	4.000	7.000	9.000	8.000	28.000
Brutolonen	36.000	36.000	36.000	36.000	144.000
Sociale lasten		14.400		14.400	28.800
Vakantie-uitkering		11.520			11.520
Investeringen	40.000			50.000	90.000
Tantièmes		20.000			20.000
Vennootschapsbelasting		52.000			52.000
Dividend		40.000			40.000
Totaal betalingen	**251.700**	**344.920**	**142.500**	**335.600**	**1.074.720**
Ontvangsten – uitgaven	– 31.700	– 94.920	– 2.500	– 45.600	– 174.720
Beginsaldo	165.000	133.300	38.380	35.880	165.000
Eindsaldo	**133.300**	**38.380**	**35.880**	**– 9.720**	**– 9.720**

b	Brutowinst 30% van de omzet over 2020 (€ 880.000)			€ 264.000
	Interestkosten	€	32.000	
	Constante verkoopkosten	€	12.000	
	Variabele verkoopkosten: 3% van € 880.000 =	€	26.400	
	Overige variabele kosten	€	28.000	
	Brutolonen	€	144.000	
	Sociale lasten	€	28.800	
	Vakantie-uitkering	€	11.520	
	Afschrijvingskosten	€	40.000	
				€ 322.720
	Verwacht resultaat voor belastingen			**€ 58.720 verlies**

Dus: Afschrijvingskosten zijn kosten maar geen uitgaven. Aflossingen, investeringen en winstuitkeringen zijn uitgaven maar geen kosten!

29.13

a Contributies: € 32.400 – € 800 + € 600 = € 32.200.
Donaties: € 800 + € 400 = € 1.200.
Huur: € 22.900 + € 600 = € 23.500.
Wedstrijden: € 6.200 + € 300 = € 6.500.
Overige uitgaven: € 11.400 + € 1.700 = € 13.100.

Winst-en-verliesrekening 2020					
Huur	€	23.500	Contributies	€	32.200
Clubblad	€	6.100	Donaties	€	1.200
Bestuur	€	1.900	Subsidies	€	6.100
Salarissen	€	50.200	Sponsoring	€	25.000
Materialen	€	4.600	Reclame	€	20.300
Wedstrijden	€	6.500	Kantinewinst	€	18.600
Overige uitgaven	€	13.100	Overige inkomsten	€	3.900
Resultaat	€	1.400			
	€	**107.300**		**€**	**107.300**

b Het eigen vermogen neemt toe met het voordelige resultaat van **€ 1.400.**

29.14

a De omzet in 2020 was € 3.028.000. Omdat de brutowinst 25% van de inkoopwaarde van de omzet is, stellen we deze inkoopwaarde gelijk aan 100%. We vinden:

Inkoopwaarde omzet	100%		
Brutowinst	25%		
Omzet	125%		
Inkoopwaarde van de omzet:		100/125 × € 3.028.000 =	€ 2.422.400
Inkopen in 2020			€ 2.600.000
Toename voorraad			**€ 177.600**

b Oorzaken afname liquide middelen:
- Investering in voorraden € 177.600 (zie a).
- Investeringen: € 60.000 + € 80.000 = € 140.000.
- De winstuitkeringen.

c Liquiditeitsverbetering is mogelijk door:
- inkopen uit te stellen;
- meer leverancierskrediet te bedingen;
- investeringen uit te stellen;
- extra verkoopinspanningen te leveren;
- korting te geven voor contante betaling.

d

Omzet		€ 3.028.000	
Inkoopwaarde omzet	100/125 × € 3.028.000 =	€ 2.422.400	
Brutowinst			€ 605.600
Brutolonen		€ 84.000	
Sociale lasten		€ 21.000	
Vakantie-uitkering		€ 6.720	
Afschrijvingskosten		€ 76.000	
Interestkosten		€ 28.000	
Constante verkoopkosten	12 × € 500 =	€ 6.000	
Variabele verkoopkosten	2% van € 3.028.000 =	€ 60.560	
Overige variabele kosten		€ 104.060	
			€ 386.340
Resultaat voor belastingen			**€ 219.260**

e De bedragen op de liquiditeitsbegroting zijn stroomgrootheden; het zijn bedragen over een bepaalde periode. Alleen het beginsaldo en het eindsaldo liquide middelen zijn voorraadgrootheden; ze hebben namelijk betrekking op een bepaald moment.

Examentraining

E 29.1

a Vooruitbetaalde verzekeringspremie.

b Voorraad eind eerste kwartaal: € 19.800 + € 150.000 – 0,60 × € 200.000 = **€ 49.800**.

c Debiteuren eind eerste kwartaal: (€ 12.320 – € 12.320) + 0,30 × € 200.000 × 2/3 = **€ 40.000**.

d € 12.320 + 0,70 × € 200.000 + 1/3 × 0,30 × € 200.000 = **€ 172.320**.

E 29.2

a Boekwaarde van de inventaris voor aankoop nieuwe computers: € 31.100 – € 22.490 – 20% van € 31.100 × 0,5 = **€ 5.500**.

b Inventaris op liquiditeitsbegroting: 8 × € 1.512,50 = **€ 12.100**.

c Inventaris op resultatenbegroting: 20% × (€ 4.400 + € 5.200 + € 2.800 + € 2.600 + € 4.500 + € 10.000)/4 = **€ 1.475**.

E 29.3

a
- € 99.280 – 90 × € 160 – 40 × € 100 + € 3.120 = € 84.000.
- 84.000/240 = **350** full time leden.

b Elke baan is 6 × 13,5 + 9 = 90 uur beschikbaar per week. Er zijn 3 banen, dus de capaciteit is 90 × 3 = 270 baanuren per week. De leden gebruiken 251 baanuren per week. De bezettingsgraad is 251/270 × 100 = **92,96%**.

c
- 352 × € 240 + (90 – 5 + 8) × € 160 + (40 – 10 + 6) × € 100 = € 102.960.
- € 102.960 + € 3.120 = **€ 106.080**.

d

Begrote ontvangsten en uitgaven van Squashed over 1 augustus 2019 tot en met 31 juli 2020					
Ontvangsten			Uitgaven		
Contributie 2019-2020	€	106.080	Baanhuur 2019-2020	€	140.000
Sponsors	€	36.114	Lidmaatschap SBN	€	10.560
Competitiebijdrage	€	1.330	Competitietrainingen	€	770
			Competitiekleding	€	700
			Toernooien	€	1.600
			Bestuur	€	190
Negatief saldo	€	10.296			
	€	**153.820**		**€**	**153.820**

Berekeningen

- Sponsor: € 20.000 + € 16.114.
- Competitiebijdrage: 7 × 5 × € 38.
- Baanhuur: € 105.000/3 × 4.
- Lidmaatschap SBN: 352 × € 30.
- Competitietraining: 7 × € 10 × 12 × 11/12.
- Competitiekleding: 7 × € 100.

Saldo: er ontstaat een tekort van € 10.296: (€ 140.000 + € 10.560 + € 770 + € 700 + € 1.600 + € 190) − (€ 106.080 + € 36.114 + € 1.330).

e De contributieverhoging in procenten is € 10.296/€ 102.960 × 100 = 10%. De contributie voor full time leden wordt 1,10 × € 240 = **€ 264**.

f Het huren van één baan kost per persoon 40 × € 15/2 = € 300 per jaar. De contributie is minder dan € 300, dus Tom en zijn vriend blijven nog steeds lid.

Hoofdstuk 30
Financiële planning

30.1

a

Vaste activa	bestelauto	€	20.000
	inventaris	€	25.000
Vlottende activa	voorraad	€	75.000
	te vorderen btw	€	25.200
Liquide middelen		€	3.000
		€	**148.200**

b

Vermogensbehoefte			€ 148.200
Vreemd lang vermogen	onderhandse lening	€ 40.000	
Vreemd kort vermogen	leverancierskrediet € 15.250 + € 15.950 =	€ 31.200	
			€ 71.200
			€ 77.000
	rekening-courantkrediet		€ 15.000
Vereist eigen vermogen per 1 januari 2020			**€ 62.000**

c

Openingsbalans per 1 januari 2020					
Auto	€	20.000	Eigen vermogen	€	62.000
Inventaris	€	25.000	Onderhandse lening	€	40.000
Voorraad	€	75.000	Crediteuren	€	31.200
Te vorderen btw	€	25.200	Bank	€	15.000
Liquide middelen	€	3.000			
	€	**148.200**		**€**	**148.200**

d

Geprojecteerde eindbalans per 31 december 2020					
Auto[1]	€	16.000	Eigen vermogen[3]	€	55.125
Inventaris[2]	€	21.875	Onderhandse lening	€	40.000
Voorraad	€	70.000	Crediteuren	€	15.000
Debiteuren	€	4.500	Af te dragen btw	€	15.750
Liquide middelen	€	13.500			
	€	**125.875**		**€**	**125.875**

1 € 16.000 = € 20.000 – € 4.000
2 € 21.875 = € 25.000 – € 3.125
3 € 55.125 = € 125.875 (de activa) – € 70.750 (de schulden)

e Het eigen vermogen per 31 december 2020 vóór de privé-opnamen =

€ 55.125 + € 30.000 =	€ 85.125
Per 1 januari 2020 is het eigen vermogen	€ 62.000
Winst 2020	**€ 23.125**

30.2

a Dat vaste activa worden gefinancierd met eigen vermogen en langlopende schulden en dat de vlottende activa kunnen worden gefinancierd met kortlopende schulden.

b De vaste activa bestaan uit de inventaris (€ 56.000) en de personenauto (€ 24.000). Het totaalbedrag dat

met eigen vermogen en langlopende schulden wordt gefinancierd is € 80.000. De lening moet minimaal zijn € 80.000 – € 35.000 = **€ 45.000.**

c Juli.

d Janneke moet de btw 'voorschieten'. Als zij dit geld niet heeft, zal ze lenen en dat brengt kosten met zich mee.

e 28% × € 56.000 = **€ 15.680**

f 25% × € 15.680 = **€ 3.920**

g € 3.920/€ 56.000 × 100% = **7%**

h Het belastingvoordeel is afhankelijk van het inkomen en de inkomensverdeling van de ondernemer.

i De startersaftrek van € 2.123 en de zelfstandigenaftrek van € 7.280. De totale overige aftrekposten zijn € 2.123 + € 7.280 = **€ 9.403**.

j De winst voor aftrekposten is € 200.000 – € 150.000 = € 50.000.

Winst voor aftrekposten	€ 50.000	
Kleinschaligheidsinvesteringsaftrek	€ 15.680	–/–
Startersaftrek	€ 2.123	–/–
Zelfstandigenaftrek	€ 7.280	–/–
Winst na aftrekposten	€ 24.917	
Mkb-vrijstelling 14% × € 24.917 =	€ 3.488,68	
Belastbare winst	€ 21.428,62	

De te betalen winstbelasting is 25% × € 21.428 (afronding in voordeel van Janneke) = **€ 5.357.**

30.3

a Het verkiezen van bestuursleden, goedkeuren van het financieel jaarverslag, goedkeuren van de begroting (inclusief contributievoorstel) en het wijzigen van de statuten.

b Gezien de ligging en het specifieke gebruik zal het clubhuis bij verkoop slechts een gering bedrag opleveren, dus verstrekt de bank ook maar voor een beperkt bedrag een hypothecaire lening.

c

Contributie 2020 bestaande leden	(520 – 3) × € 21 =		€ 10.857
Contributie 2020 nieuwe leden t/m 30 juni	(595 – 520) × € 21 = 75 × € 21 =	+	€ 1.575
Contributie 2020 nieuwe leden na 30 juni	(537 + 3 + 85 – 595) × € 10,50 = 30 × € 10,50 =	+	€ 315
in 2019 vooruitontvangen contributie 2020		–	€ 690
in 2020 vooruitontvangen contributie 2021	30 × € 21 =	+	€ 630
Totaal ontvangen contributies			**€ 12.687**

d Cursusgelden € 50 × 104 + € 37,50 × 196 + € 40 × 70 = **€ 15.350.**

Hoofdstuk 30

Financiële planning

e/f

	Overzicht van ontvangsten en uitgaven KCM 2020		Winst-en-verliesrekening KCM 2020	
Contributies (zie vraag c)	€ 12.687			
Contributies zie vraag c en € 12.687 + € 690 – € 630 =			€ 12.747	
Afdracht contributies KCNL	€ 2.297 –/–		€ 2.302 –/–	
Netto contributies	€ 10.390		€ 10.445	
Cursusgelden (zie vraag d)	€ 15.350		€ 15.350	
Inschrijfgelden	€ 525		€ 525	
Totale ontvangsten		**€ 26.265**		
Totale opbrengsten				**€ 26.320**
Huur oefenterrein	€ 3.960		€ 3.960	
Vergoeding instructeurs	€ 7.000		€ 7.000	
Huur tentoonstellingsruimte	€ 2.680		€ 2.680	
Verzekeringskosten	€ 975		€ 975	
Clubblad	€ 2.490		€ 2.490	
Bestuur	€ 1.224		€ 1.224	
Interest	€ 864[1]		€ 832[2]	
Onderhoud (zie informatiebron 1)	€ 980		€ 2.500	
Aflossing lening (zie informatiebron 1)	€ 2.000			
Afschrijvingskosten clubhuis € 50.400/(15 – 6)			€ 5.600	
Afschrijvingskosten inventaris (zie informatiebron 1)			€ 1.120	
Totale uitgaven		**€ 22.173**		
Saldo overschot		**€ 4.092**		
Totale kosten				**€ 28.381**
Resultaat nadelig				**€ 2.061**

1 18.000 × 0,048 = € 864.
2 0,048 × 8/12 × € 18.000 + € 16.000 × 0,048 × 4/12 = € 832.

g De penningmeester heeft gelijk. Het overzicht van de ontvangsten en uitgaven geeft inzicht in de mutatie van de liquide middelen, maar houdt onvoldoende rekening met lasten die tot toekomstige uitgaven kunnen leiden. Dit inzicht geeft de winst-en-verliesrekening wel en het negatieve resultaat geeft de noodzaak tot contributieverhoging.

30.4

a Omdat de werkzaamheden van Peter risicovol zijn. Bij een bv is de aansprakelijkheid voor Peter beperkt.

b Het heeft geen effect op de resultatenbegroting omdat sprake is van loonkosten. Wel heeft het effect op de liquiditeitsbegroting. Door alleen de loonheffingen te betalen (en geen nettoloon) wordt minder geld door de bv uitgegeven.

c Omdat er een verschil tussen de ontwikkeling van de liquide middelen en de winst bestaat. Met name startende ondernemers hebben veel investeringen en hoge uitgaven.

d (€ 55.000 – € 5.000)/5 = **€ 10.000**

e

	Normale afschrijving					Willekeurige afschrijving				
Jaar	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Omzet	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
Overige kosten	175	175	175	175	175	175	175	175	175	175
	75	**75**	**75**	**75**	**75**	**75**	**75**	**75**	**75**	**75**
Afschrijving	10	10	10	10	10	40	10	0	0	0
Winst voor belasting	**65**	**65**	**65**	**65**	**65**	**35**	**65**	**75**	**75**	**75**
Vennootschapsbelasting (20%)	13	13	13	13	13	7	13	15	15	15
Winst na belasting	**52**	**52**	**52**	**52**	**52**	**28**	**52**	**60**	**60**	**60**

Wel. De te betalen belasting bij normale afschrijving is 5 × € 52 = € 260 en bij willekeurige afschrijving € 28 + € 52 + 3 × € 60 = € 260.

f Nee. Als het belastingtarief daalt, is het gunstig om zo veel mogelijk afschrijvingskosten te hebben in de jaren waarin het tarief relatief hoog is.

g Het geeft de ondernemer meer keuzevrijheid en de toepassing verkleint het balanstotaal.

30.5

a

Vaste activa	inventaris	€ 20.000
Vlottende activa	voorraad	€ 15.000
	te vorderen btw	€ 7.350
Liquide middelen	kas	€ 2.000
		€ 44.350

b

Vreemd lang vermogen	banklening	€ 5.000
Vreemd kort vermogen	leverancierskrediet	€ 18.150
		€ 23.150
Benodigd vermogen		€ 44.350
Benodigd eigen vermogen		**€ 21.200**

c

Openingsbalans per 1 januari 2021					
Inventaris	€	20.000	Eigen vermogen	€	21.200
Voorraad	€	15.000	Banklening	€	5.000
Te vorderen btw	€	7.350	Crediteuren	€	18.150
Kas	€	2.000			
	€	**44.350**		€	**44.350**

d Omdat Kees aan het eind van elke maand zijn voorraad aanvult, is de voorraad per 31 december 2021 gelijk aan de beginvoorraad van 1 januari 2021. Er is geen voorraadmutatie. Hierdoor is het bedrag van de inkopen in 2021 gelijk aan de inkoopwaarde van de omzet in 2021.

Controle:

Voorraad 1 januari 2021		€ 15.000
Inkopen in 2021:	12 × (50% × € 360.000)/12 =	€ 180.000
		€ 195.000
Inkoopwaarde van de omzet in 2021:	50% × € 360.000 =	€ 180.000
Eindvoorraad per 31 december 2021		€ 15.000

e Liquiditeitsbegroting over 2021:

Liquide middelen per 1 januari 2021			€ 2.000	
Ontvangsten:				
Contante verkopen	75% × € 435.600 =	€ 326.700		
Verkopen op rekening	11/12 × 25% × € 435.600 =	€ 99.825		
			€ 426.525	
				€ 428.525
Uitgaven:				
Leverancierskrediet betreffende de beginvoorraad			€ 18.150	
Inkopen op rekening (januari t/m oktober):	10/12 × 50% × € 360.000 × 121% =		€ 181.500	
Aflossing banklening	€ 5.000/5 =		€ 1.000	
Rente banklening	8% × € 5.000 =		€ 400	
Huur	12 × € 2.420 =		€ 29.040	
Energie	6 × € 484 =		€ 2.904	
Privéopnamen	13 × € 2.000 =		€ 26.000	
Afgedragen btw kwartaal 1, 2 en 3[1]			€ 6.300	
Overige uitgaven			€ 84.000	
				€ 349.294
Verwachte liquide middelen per 31 december 2021				**€ 79.231**

[1]

De te betalen btw is	3/4 × € 360.000 × 21% =		€ 56.700
De te vorderen btw is:			
Openingsvoorraad	€ 15.000 × 21% =	€ 3.150	
Inventaris	€ 20.000 × 21% =	€ 4.200	
Inkopen (januari t/m september)	9/12 × € 180.000 × 21% =	€ 28.350	
Huur	9 × € 2.000 × 21% =	€ 3.780	
Energie (factuur in januari, maart, mei, juli en september)	5 × € 484 × 21/121 =	€ 420	
Overige uitgaven	3/4 × € 14.000 =	€ 10.500	
Te vorderen btw			€ 50.400
Afgedragen btw kwartaal 1, 2 en 3			€ 6.300

f Begrote winst-en-verliesrekening over 2021:

Omzet	€ 360.000	
Inkoopwaarde van de omzet	€ 180.000	
Brutowinst		€ 180.000
Rentekosten	€ 400	
Huurkosten	€ 24.000	
Afschrijvingskosten	€ 2.000	
Energiekosten	€ 2.400	
Overige kosten	€ 70.000	
		€ 98.800
Verwachte winst over 2021		**€ 81.200**

g

Begrote eindbalans per 31 december 2021			
Inventaris	€ 18.000	Eigen vermogen[4]	€ 76.400
Voorraad[1]	€ 15.000	Banklening[5]	€ 4.000
Debiteuren[2]	€ 9.075	Crediteuren[6]	€ 36.300
Kas[3]	€ 79.231	Af te dragen btw[7]	€ 4.606
	€ 121.306		**€ 121.306**

1 € 15.000 = 50% × € 360.000/12.
2 € 9.075 = 1/12 × € 90.000 × 1,21.
3 Zie e.
4 € 76.400 = € 21.200 + € 81.200 (zie f) – € 26.000 (privé-opnamen).
5 € 4.000 = € 5.000 – € 1.000.
6 € 36.300 = 2/12 × 50% × € 360.000 × 1,21 (Of: 2 × € 15.000 × 1,21).
7

De te betalen btw is	1/4 × € 360.000 × 21% =		€ 18.900
De te vorderen btw is:			
Inkopen	3/12 × € 180.000 × 21% =	€ 9.450	
Huur	3 × € 2.000 × 21% =	€ 1.260	
Energie (factuur in november)	€ 484 × 21/121 =	€ 84	
Overige uitgaven	1/4 × € 14.000 =	€ 3.500	
Te vorderen btw			€ 14.294
Af te dragen btw			€ 4.606

30.6

a

Hulptabel verkopen

Maand	Omzet (excl. btw)	Omzet (incl. btw)	Deze omzet wordt ontvangen Contant in:	Bedrag	Op rekening in:	Bedragin:
Januari	€ 20.000	€ 23.960	Januari	€ 21.564	Februari	€ 2.396
Februari	€ 22.000	€ 26.356	Februari	€ 23.720,40	Maart	€ 2.635,60
Maart	€ 24.200	€ 28.991,60	Maart	€ 26.092,44	April	€ 2.899,16
April	€ 26.620	€ 31.890,76	April	€ 28.701,68	Mei	€ 3.189,08
Mei	€ 29.282	€ 35.079,84	Mei	€ 31.571,86	Juni	€ 3.507,98
Juni	€ 32.210,20	€ 38.587,82	Juni	€ 34.729,04	Juli	€ 3.858,78
Totaal	**€ 154.312,20**	**€ 184.866,02**				

Hulptabel inkopen

Maand	Inkopen (excl. btw)	Inkopen (incl. btw)	Betaald in:
Januari	€ 12.000	€ 14.376	Maart
Februari	€ 13.200	€ 15.813,60	April
Maart	€ 14.520	€ 17.394,96	Mei
April	€ 15.972	€ 19.134,46	Juni
Mei	€ 17.569,20	€ 21.047,90	Juli
Juni	€ 19.326,12	€ 23.152,69	Augustus

Hulptabel controleberekening btw

Te betalen btw:		
90% × (€ 20.000 + € 22.000 + € 24.200) × 0,21 =	€ 12.511,80	
10% × € 66.200 × 0,09 =	€ 599,80	
		€ 13.107,60
Te vorderen btw:		
90% × € 39.720 × 0,21 =	€ 7.507,08	
10% × € 38.720 × 0,09 =	€ 357,48	
Overige kosten 3 × € 100 =	€ 300	
		€ 8.164,56
Af te dragen in april		**€ 4.943,04**

Liquiditeitsbegroting (x € 1)	Januari	Februari	Maart	April	Mei	Juni
Ontvangsten:						
Eigen vermogen	25.000					
Contante verkopen	21.564	23.720,40	26.092,44	28.701,68	31.571,86	34.729,04
Verkopen op rekening		2.396	2.635,60	2.899,16	3.189,08	3.507,98
Te vorderen btw (€ 12.600 + € 9.900)	22.500					
Totaal ontvangsten	**69.064**	**26.116,40**	**28.728,04**	**31.600,84**	**34.760,94**	**38.237,02**
Uitgaven:						
Inventaris	72.600					
Voorraad			59.900			
Crediteuren			14.376	15.813,60	17.394,96	19.134,46
Huur	7.500			7.500		
Privé	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
Overige kosten	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100
Af te dragen btw				4.943,04		
Totaal uitgaven	**84.200**	**4.100**	**78.376**	**32.356,64**	**21.494,96**	**23.234,46**
Ontvangsten – uitgaven	– 15.136	22.016,40	– 49.647,96	– 755,80	13.265,98	15.002,56
Cumulatief tekort		6.880,40	– 42.767,56	– 43.523,36	– 30.257,38	– 15.254,82

b **€ 44.000** (april).

c Begrote winst-en-verliesrekening:

Brutowinst januari t/m juni:	40% × € 154.312,20 =		€ 61.724,88
Kosten:			
Huur	2 × € 7.500 =	€ 15.000	
Afschrijvingskosten	0,5 × € 60.000/5 =	€ 6.000	
Overige kosten	6 × (€ 1.100 – € 100) =	€ 6.000	
			€ 27.000
Verwachte winst eerste halfjaar 2020			**€ 34.724,88**

d

Geprojecteerde balans per 30 juni 2020			
Inventaris[1]	€ 54.000	Eigen vermogen[5]	€ 41.724,88
Voorraad[2]	€ 50.000	Onderhandse lening	€ 44.000
Debiteuren[3]	€ 3.858,78	Crediteuren[6]	€ 44.200,59
Kas[4]	€ 28.745,18	Af te dragen btw[7]	€ 6.678,49
	€ 136.603,96		**€ 136.603,96**

1 € 54.000 = € 60.000 – € 6.000.
2 € 50.000 = de minimumvoorraad (de voorraad wordt steeds aangevuld tot deze voorraad).
3 Zie hulptabel bij vraag a (€ 3.858,78 wordt ontvangen in juli).
4 € 28.745,18 = € 44.000 (de onderhandse lening) – € 15.254,82 (het tekort per 30 juni 2020 volgens de liquiditeitsbegroting).
5 € 41.724,88 = € 25.000 (beginvermogen) + € 34.724,88 (winst) – € 18.000 (privé-opnamen).
6 € 44.200,59 = € 21.047,90 + € 23.152,69 (zie hulptabel bij vraag a).
7

De te vorderen btw is:		De te betalen btw:	
Inkoop april: € 19.134,46 – € 15.972 =	€ 3.162,46	Omzet april: € 31.890,76 – 26.620 =	€ 5.270,76
Inkoop mei: € 21.047,90 – € 17.569,20 =	€ 3.478,70	Omzet mei: € 35.079,84 – 29.282 =	€ 5.787,84
Inkoop juni: € 23.152,69 – € 19.326,12 =	€ 3.826,57	Omzet juni: € 38.587,82 – 32.210,20 =	€ 6.377,62
Overige kosten: 3 × (€ 1.100 – € 1.000) =	€ 300		
	€ 10.767,73		€ 17.446,22

Af te dragen btw: € 17.446,22 – € 10.767,73 = € 6.678,49.

30.7

a De onderneming kan KPI's concreet meten.

b Bij de balanced scorecard gaat het om meer dan alleen de financiële prestaties van de onderneming.

c

Kritische succesfactor	*KPI (voorbeeldantwoord)*
Behouden van ervaren personeel	Personeelsverloop
Vliegtuigen vliegen op tijd weg	Percentage vertragingen
Klanttevredenheid	Reactie snelheid klantenservice
Breed assortiment	Aantal producten

30.8

a Kritieke prestatie-indicator.

b Financieel, interne bedrijfsprocessen, innovatie en groei, en klanten.

c

KSF	KPI
Vergroten marktaandeel	Omzet/totale omzet markt × 100% Percentage woningbouwverenigingen/gemeenten/schoolbesturen als klanten Percentage gegunde aanbestedingen door overheden
Verkleinen rentelasten	Ontwikkeling betaalde rente Ontwikkeling schuldenlast
Toelichting na bouw/renovatie aan de klant	Tevredenheidsscore (of klachten) van afnemers Klanttevredenheid
Efficiëntere bouwprocessen	Benodigde tijd voor standaardwerkzaamheden Aantal werkvoorbereiders ten opzichte van bouwpersoneel
Deskundigheidsbevordering energieneutraal verbouwen	Trainingsdagen Ontwikkeling opleidingsbudget per werknemer

Examentraining

E 30.1

a Als de verkoop van avondmaaltijden tegenvalt/Green Dinner bv failliet gaat, gaat dit niet ten koste van de winstgevendheid/continuïteit van Green Lunch bv, omdat alleen Green Dinner bv verlies lijdt/failliet gaat en niet Green Lunch bv.

b De continuïteit van Green Dinner bv is afhankelijk van de mate waarin verplichtingen kunnen worden (terug)betaald. Omdat winst niet gebruikt kan worden voor de te betalen verplichtingen, kan beter naar de hoeveelheid liquide middelen worden gekeken.

c Op zaterdag in kwartaal 4 is het het drukst: 45 × 0,8 = 36 bestellingen die bezorgd moeten worden. Met één scooter kunnen per 3 uur 9 bestellingen bezorgd worden dus zijn er 36/9 = **4** scooters nodig.

d Totaal investeringsbedrag scooters: 4 × (€ 1.350 + € 80 + € 15) = **€ 5.780.**

e Aantal te verkopen avondmaaltijden: 160 × 0,5 × 1 + 160 × 0,3 × 2 + 160 × 0,15 × 3 + 160 × 0,05 × 4 = **280.**

f Totaal investeringsbedrag beginvoorraad ingrediënten: 280 × € 11,50 = € 3.220. 100/184 x€ 3.220 = **€ 1.750.**

g Ontvangsten maaltijden (280 × 52/4 + 4.186) × € 11,50 = € 89.999
Ontvangsten bezorging (2.080 + 2.392) × 0,8 × 0,5 × € 2 = € 3.577,60

€ 93.576,60

h

	Eerste halfjaar 2019	Tweede halfjaar 2019
Verwachte ontvangsten		
Ontvangsten uit verkoop en bezorging (vraag g)	€ 93.576,60	€ 113.162,40
Verwachte uitgaven		
Investeringen op 1 januari (vraag d en f)	€ 7.530	
Uitgaven aan inkopen (excl. de investering)	€ 48.912,50	€ 59.150
Uitgaven aan elektrische bezorgscooters (exclusief de investering)	€ 11.250	€ 11.250
Uitgaven keukenpersoneel	€ 9.555	€ 9.555
Vergoeding aan Green Lunch bv	€ 6.000	€ 6.000
Totale verwachte uitgaven	*€ 83.247,50*	*€ 85.955*
Ontvangsten minus uitgaven in halfjaar	**€ 10.239,10**	**€ 27.207,40**

Berekeningen:
Uitgaven aan elektrische bezorgscooters: 0,5 × € 22.500
Uitgaven keukenpersoneel: 3,5 × 15 × 182

i Jan zal het plan uitvoeren. Zowel in het eerste halfjaar als het tweede halfjaar van 2019 zijn de ontvangsten groter dan de uitgaven.

E 30.2

a De inzetbaarheid van personeel is bij een 0-urencontract flexibeler dan bij een contract met een vast aantal uren voor onbepaalde tijd.

b Schommeling in inkomen, geen werknemersverzekeringen (onder andere bij ziekte), geen aanvullend pensioen (uiteraard kan dat wel worden bijverzekerd), moeilijker balans te vinden tussen privé en werk.

c Marketingplan.

d De persoonlijke eigenschappen/kenmerken geven een beeld van mogelijk succes van de kapperszaak waardoor het terugbetalen van de lening beter kan worden ingeschat.

e € 2.730 + € 630 + € 105 = **€ 3.465**.

f

Oprichtingsbalans per 1 januari 2018			
Kappersbus	€ 13.000	Eigen vermogen	€ 6.011,25
Inventaris	€ 3.000	Banklening	€ 15.000
Voorraad kappersartikelen	€ 500	Crediteuren	€ 453,75
Te vorderen btw	€ 3.465		
Liquide middelen	€ 1.500		
	€ 21.465		**€ 21.465**

g € 13.000/48 + 0,60 × € 3.000/48 = **€ 308,33**.

h

Exploitatiebegroting januari 2018		
Omzet		€ 4.000
Kosten		
Inkoopwaarde verkochte kappersartikelen	€ 720	
Afschrijvingskosten	€ 308,33	
Brandstofkosten	€ 100	
Verzekeringskosten	€ 100	
Reclamekosten	€ 50	
Telefoonkosten	€ 40	
		€ 1.318,33
Resultaat voor interest en belastingen		**€ 2.681,67**
Financieringsresultaat		– € 112,50
Resultaat voor winstbelasting		**€ 2.569,17**

Berekeningen:
Omzet: € 2.800 + € 1.200.
Inkoopwaarde verkochte kappersartikelen: 0,60 × € 1.200.
Financieringsresultaat: € 0 – (0,0075 × € 15.000).

i

Liquiditeitsbegroting januari 2018			
Saldo liquide middelen op 1 januari 2018			€ 1.500
Ontvangsten			
Kappersdiensten	€ 2.374,40		
Kappersartikelen	€ 1.161,60		
		€ 3.536	
Uitgaven			
Inkoop kappersartikelen	€ 211,75		
Crediteuren	€ 453,75		
Brandstof	€ 121		
Verzekering	€ 100		
Reclame	€ 60,50		
Telefoon	€ 48,40		
Banklening	€ 311		
Privé	€ 1.500		
		€ 2.806,40	
Mutatie liquide middelen			€ 729,60
Saldo liquide middelen op 31 januari 2018			**€ 2.229,60**

j € 15.453,75 – € 198,50 (aflossing) – € 453,75 (betaling crediteuren) + € 635,25 (Te betalen aan crediteuren) + € 420 (Te betalen btw) = **€ 15.856,75.**

k

	1 januari 2018	Mutaties januari 2018	31 januari 2018
Eigen vermogen	€ 6.011,25	+ € 2.569,17 (resultaat) – € 1.500 (privé)	€ 7.080,42
Vreemd vermogen	€ 15.453,75		€ 15.856,75
Eigen vermogen/vreemd vermogen	0,39		0,45

E 30.3

a Betaalgemak. Het scoort het laagst en van alle andere aspecten die even laag scoren, heeft dit het hoogste belang.

b Leveringstijd goederen. Door een extra investering te doen in voorraden, kan mogelijk sneller worden geleverd. Dit leidt mogelijk tot extra klanten die aankopen doen, bestaande klanten die meer aankopen doen, minder nee-verkopen.

c Ontvangen leverancierskrediet. Wilma ontvangt eerst de goederen en betaalt deze later.

d Voorraad neemt debet toe met € 11.000. Te vorderen btw neemt debet toe met € 2.310. Crediteuren neemt credit toe met € 13.310.

Hoofdstuk 31
Externe verslaggeving

31.1

a Een interne winst-en-verliesrekening bevat informatie die uitsluitend bestemd is voor intern gebruik, dus alleen voor managers van de eigen organisatie. Een onderneming heeft bijvoorbeeld niet graag dat de resultatenanalyse in handen komt van de concurrenten.

b Stuurinformatie: deze informatie heeft als doel (bepaalde onderdelen van) de onderneming in de gewenste richting bij te sturen.
Of: Beslissingsinformatie: op basis van de interne overzichten neemt de onderneming besluiten.

c
- De fiscus geeft specifieke regels.
- Ondernemingen stellen fiscale stukken meestal zodanig op dat de winst zo laag mogelijk is.

d Verantwoordingsinformatie onder andere in de richting van aandeelhouders.

e Een samenvaljaarrekening is een jaarrekening waarbij voor de externe verslaggeving de fiscale grondslagen worden gehanteerd.

31.2

a De wettelijke regels hebben betrekking op de inrichtingseisen en publicatie-eisen van de jaarrekening en de controle-eisen.

b De Richtlijnen van de Raad voor de Jaarverslaggeving en IFRS.

c Het belang van IFRS neemt toe door de internationalisering van ondernemingen.

d Deze bestaat uit de balans en winst-en-verliesrekening en de toelichting op beide.

e De gebruikte waarderingsgrondslagen, op welke wetgeving de waarderingsgrondslagen zijn gebaseerd en de toelichting op een aantal balansposten.

f De toestand van de onderneming op de balansdatum, de gang van zaken in het afgelopen boekjaar, belangrijke gebeurtenissen na de balansdatum en de toekomstparagraaf.

g Gebeurtenissen met belangrijke financiële gevolgen staan in het bestuursverslag (of onder de Overige gegevens) omdat tussen het boekjaar en de verschijningsdatum van het bestuursverslag meestal een aantal maanden zit.

31.3

a Vaste activa en vlottende activa.

b Dit soort verplichtingen leidt tot risico's en onzekerheden voor de onderneming. Belanghebbenden moeten van deze verplichtingen op de hoogte zijn om zich een goed beeld te kunnen vormen over de toestand van de onderneming.

c Voorbeelden zijn: erfpachtovereenkomsten, huurcontracten, licentieovereenkomsten.

d Deze ontstaan door gebeurtenissen waarvan het bestaan van de verplichting afhankelijk is van het zich in de toekomst al dan niet voordoen van een onzekere gebeurtenis zonder dat de onderneming daar invloed op uit kan oefenen.

e Niet-verwerkte verplichting.

f Inrichtingseisen.

Domein G Verslaggeving

g Het maatschappelijk belang is minder groot als het een micro of kleine bv/nv betreft. Bij een micro en kleine bv/nv zijn veel minder stakeholders dan bij bijvoorbeeld een grote beursgenoteerde nv.

31.4

a Middelgrote en grote bv's en nv's.

b Registeraccountants en accountant-administratieconsulenten met een certificerende bevoegdheid.

c De overheid wil de belangen van de bij de onderneming betrokken personen en instellingen zekerstellen.

d Aandeelhouders, schuldeisers, overheid, werknemers en banken.

e
- Als de jaarrekening niet aan de wettelijke voorschriften voldoet;
- als de jaarrekening niet aan het vereiste inzicht voldoet;
- als het jaarverslag niet volgens de wettelijke regels is opgesteld;
- als het jaarverslag in strijd is met de jaarrekening;
- als de wettelijk op te nemen gegevens niet zijn opgenomen (onder Overige gegevens).

Examentraining

E 31.1

a 23 maart

b 23 mei

c Als de aandeelhouders ook bestuurder of commissaris zijn, hebben deze als bestuurder de jaarrekening opgesteld en ondertekend. Omdat het dezelfde personen betreft, mag je aannemen dat ze de jaarrekening (die ze dus ook zelf hebben opgesteld) goedkeuren en dus ook vaststellen. Uitstel is dan ook niet nodig. Een snellere publicatie is namelijk in het voordeel van de stakeholders.

d Dan kunnen de bestuurders bij een faillissement persoonlijk aansprakelijk gesteld worden.

e Het vergelijkt eenvoudiger doordat de gegevens op dezelfde plaatsen staan, daarnaast berekent het programma op basis van de ingevulde gegevens een groot aantal verhoudingsgetallen. Deze zijn standaard beschikbaar en erg handig voor vergelijking tussen de ondernemingen onderling.

Hoofdstuk 32
Regels voor de activa en passiva

32.1

a De waarderingsgrondslagen zijn: verkrijgingsprijs, vervaardigingsprijs en actuele waarde.

b De verkrijgingsprijs bestaat uit de inkoopprijs plus bijkomende kosten.

c De actuele waarde is de prijs die op het moment van de waardebepaling voor vaste of vlottende activa betaald zou moeten worden.

d Actuele waarde.

32.2

Omzet	500 kg × € 3,20 =		€ 1.600
Inkoopwaarde omzet:	200 kg × € 2,60 =	€ 520	
	300 kg × € 2,64 =	€ 792	
			€ 1.312
Brutowinst			**€ 288**

32.3

a € 400.000.

b De toename van de herwaarderingsreserve is € 400.000 – € 350.000 = **€ 50.000**.

32.4

a Geactiveerde kosten die in een aantal jaren worden afgeschreven (ze vertegenwoordigen een bepaalde waarde en zijn niet stoffelijk).

b De kosten van ontwikkeling, concessies, vergunningen en goodwill.

c Dat de verkrijger het alleenrecht krijgt in een bepaald gebied en dat er sprake is van een publiek belang.

d De overheid.

e De kosten van verwerving.

f Licentie in de betekenis van vergunning of in de betekenis van produceren in licentie.

g Een onderneming is een groepsmaatschappij als zij samen met een ander onderneming (of met andere ondernemingen) in een groep is verbonden.

h Doordat er meestal een gemeenschappelijke leiding is.

i
- Deelnemingen hebben als doel het verkrijgen van langdurige invloed op het beleid van de onderneming waarin wordt deelgenomen. Bij effecten is het doel het verkrijgen van een vergoeding voor tijdelijk overtollige kasmiddelen.
- Deelnemingen rekenen we tot de financiële vaste activa; effecten rekenen we meestal tot de vlottende activa.
- Deelnemingen betreft altijd aandelen; effecten kunnen betrekking hebben op aandelen en obligaties.

32.5

a De balanswaarde van het eigen vermogen is € 395.000 – € 210.000 = € 185.000.
Pieter betaalt € 220.000 – € 185.000 = **€ 35.000 goodwill**.

b Vanwege een al bestaande klantenkring of een goede naam.

c € 35.000/5 = **€ 7.000.**

d Als je de goodwill niet aan derden hebt betaald. (Bijvoorbeeld als de onderneming zelf een goede naam heeft opgebouwd, mag je de waarde daarvan niet activeren.)

32.6

a Ze in waarde dalen.

b (A – R)/n = (€ 60.000 – € 6.000)/8 = **€ 6.750.**

c € 6.750/€ 60.000 × 100% = **11,25%.**

d De boekwaarde aan het einde van het zesde jaar is de waarde van de machine volgens de boekhouding op dat moment. Er is dan zes jaar afgeschreven en dus is de machine met 6 × € 6.750 = € 40.500 in waarde gedaald. De boekwaarde is dan nog € 60.000 – € 40.500 = **€ 19.500.**

Of: Over de resterende twee jaar wordt afgeschreven: 2 × € 6.750 =	€ 13.500
Restwaarde =	€ 6.000
	€ 19.500

e € 6.750/37.500 = **€ 0,18.**

32.7

a Aerus NV wil 95% van 20.000.000 = **19.000.000** aandelen in bezit krijgen.

b De overnameprijs is 20.000.000 × € 19,50 = **€ 390.000.000.**

c De intrinsieke waarde per aandeel is gelijk aan het eigen vermogen per aandeel = € 18,60. Aerus NV betaalt voor Bessels NV meer dan het eigen vermogen per aandeel. Het meerdere noemen we goodwill.

d Het is mogelijk dat Aerus NV over een grote hoeveelheid liquide middelen beschikt door de verkoop van bedrijfsonderdelen of doordat in de afgelopen jaren telkens een deel van de winst is ingehouden (winstreservering).
Een andere mogelijkheid is dat er een beroep op de kapitaalmarkt wordt gedaan en er aandelen of obligaties worden geëmitteerd.

e Als Aerus NV
- kapitaal verschaft aan Bessels NV, en
- de kapitaalverschaffing dient om een duurzame band aan te gaan, en
- de kapitaalverschaffing en duurzame band gericht zijn op de eigen werkzaamheden.

f Aerus NV wil meer dan 50% van de aandelen Bessels NV in bezit krijgen: een meerderheidsbelang.

g De aandelen zijn nu € 18,60 per stuk waard, terwijl je € 19,50 per stuk kunt ontvangen. Door de aandelen over te dragen, maak je een winst van € 0,90 per stuk. Dat is best aantrekkelijk.
Je kunt ook afwachten. De kans is groot dat als Aerus NV bijvoorbeeld 99% van de aandelen in bezit heeft, zij na enige tijd met een hoger bod zal komen om de laatste 1% ook in bezit te krijgen.

h Bessels NV kan ervoor zorgen dat in de toekomst de winst van Aerus NV gaat stijgen. Bovendien zal Aerus NV meer dan € 18,60 moeten bieden om de aandeelhouders van Bessels NV over te halen hun aandelen te verkopen.

i Door de toegenomen vraag zou de koers al snel boven de € 19,50 stijgen.

32.8

a De voorraad gereed product, de voorraad grond- en hulpstoffen en de voorraad onderhanden werk.

b Als de effecten minder dan een jaar in het bezit van de onderneming zijn.

c Bedragen die betrekking hebben op een voorgaande periode (nog te ontvangen bedragen) of op een volgende periode (vooruitbetaalde bedragen).

d Nog te ontvangen bedragen en Vooruitbetaalde bedragen.

e Kasgelden, banksaldi en effecten die snel en zonder koersverlies in geld zijn om te zetten.

f Als een opdrachtgever meer vooruitbetaald heeft dan de hoogte van de al gemaakte kosten.

32.9

a Dit zijn allerlei artikelen die de stichting koopt met de bedoeling ze met winst te verkopen. Deze winst is voor de stichting.

b 1 juli t/m 30 juni.

c Desinvesteringen zijn het tegenovergestelde van investeringen. Dus vaste activa die van de organisatie zijn vervreemd (onder meer verkocht of geschonken).

d Vlottende activa.

e Bedragen die voor een bepaalde periode (bijvoorbeeld drie maanden, één jaar, vijf jaar) tegen interest worden uitgezet.

f Immateriële vaste activa: goodwill. Financiële vaste activa: deelneming.

g € 277.590 – € 1.403 = **€ 276.187** = (€ 1.825.999 – € 1.549.812).

32.10

Lotti NV ontvangt per bank 220.000 × € 16 = € 3.520.000. Omdat de nominale waarde van de aandelen € 2.200.000 is, neemt de Agioreserve toe met € 1.320.000. De Agioreserve wordt € 5.200.000 + € 1.320.000 = € 6.520.000. Door de opbrengst van € 3.520.000 slaat de schuld aan de bank van € 2.060.000 om in een vordering op de bank van € 1.460.000. Het bedrag op de rekening Aandelen in portefeuille wordt € 5.000.000 – € 2.200.000 = € 2.800.000.

Balans Lotti NV na plaatsing van de aandelen (x € 1.000)			
Diverse vaste en vlottende activa	22.600	Aandelenkapitaal	15.000
ING Bank	1.460	Aandelen in portefeuille	2.800
Kas	400		
		Geplaatst aandelenkapitaal	12.200
		Agioreserve	6.520
		4,5% Hypothecaire lening	3.800
		Crediteuren	1.940
Totaal	**24.460**	**Totaal**	**24.460**

32.11

Het maatschappelijk aandelenkapitaal neemt met € 500.000 toe tot € 2.500.000. Nadat voor een bedrag van € 300.000 aandelen zijn geplaatst, bevinden zich nog € 200.000/€ 10 = 20.000 aandelen in portefeuille, waardoor het geplaatste aandelenkapitaal € 2.300.000 is. In totaal worden € 300.000/€ 10 = 30.000 aandelen geplaatst, waarvan de opbrengst 30.000 × € 12 = € 360.000 is. De agioreserve wordt 30.000 × (€ 12 – € 10) = € 60.000 hoger en neemt toe tot € 510.000.

Creditkant balans		
Maatschappelijk aandelenkapitaal	€ 2.500.000	
Aandelen in portefeuille	€ 200.000	
Geplaatst aandelenkapitaal		€ 2.300.000
Agioreserve		€ 510.000
Algemene reserve		€ 300.000

32.12

a In de jaren 2018 t/m 2020 is per jaar afgeschreven (€ 428.000 – € 8.000)/6 = € 70.000. In totaal is eind 2020 afgeschreven 3 × € 70.000 = € 210.000. De boekwaarde van de machines is dan € 428.000 – € 210.000 = € 218.000. Deze afschrijvingsgelden zijn in de onderneming aanwezig, evenals het winstsaldo 2020 van € 200.000. In totaal bedragen de liquide middelen dan € 482.000 (€ 72.000 + € 210.000 + € 200.000).

Balans per 31 december 2020					
Machines	€	218.000	Eigen vermogen	€	700.000
Overige activa	€	200.000	Winstsaldo	€	200.000
Liquide middelen	€	482.000			
	€	**900.000**		**€**	**900.000**

b Door de waardestijging wordt de afschrijving per jaar (€ 514.000 – € 10.000)/6 = € 84.000. In drie jaar zou dan afgeschreven moeten zijn 3 × € 84.000 = € 252.000, zodat de boekwaarde na drie jaar wordt € 514.000 – € 252.000 = € 262.000. Na drie jaar was de boekwaarde € 218.000 zodat er een herwaardering plaatsvindt van € 262.000 – € 218.000 = € 44.000.

Balans per 1 januari 2021					
Machines	€	262.000	Eigen vermogen	€	700.000
Overige activa	€	200.000	Herwaarderingsreserve	€	44.000
Liquide middelen	€	482.000	Winstsaldo	€	200.000
	€	**944.000**		**€**	**944.000**

32.13

Om kosten die tot uitgaven leiden regelmatig te spreiden over de tijd.

32.14

a Themapark Wieringen voegt per kwartaal € 60.000/4 = **€ 15.000** toe aan de voorziening.

b Per 1 januari 2021 is de voorziening toegenomen tot een bedrag van € 18.000 + (€ 15.000 × 10) = **€ 168.000**.

c Aan de creditkant van de balans neemt de Voorziening groot onderhoud af met € 45.000. Aan de debetkant van de balans nemen de liquide middelen af met € 45.000 (of aan de creditkant neemt de schuld aan de bank toe met € 45.000).

d Op 31-12-2021 moet Themapark Wielingen het bedrag van de voorziening milieuschade op de balans (€ 360.000) aanpassen aan de reële schatting (€ 390.000). Themapark Wielingen verhoogt de voorziening milieuschade met € 390.000 – € 360.000 = € 30.000. Themapark Wielingen moet in de winst-en-verliesrekening over 2021 een bedrag van **€ 30.000** opnemen voor toevoeging aan de voorziening milieuschade.

32.15

a Een pensioenvoorziening dient ervoor om personeelsleden die gepensioneerd zijn of van een vervroegde pensioenregeling gebruikmaken, van een inkomen te voorzien.

b Het gemiddelde brutoloon per maand is € 21.240/12 = € 1.770. Elke werknemer betaalt per maand aan pensioenpremie 7% van € 1.770 = € 123,90. In totaal voegt Mika NV per maand toe aan de pensioenvoorziening € 123,90 × 1.300 = **€ 161.070**.

32.16

a Een converteerbare obligatielening is een lening waarbij de obligaties tegen van tevoren vastgestelde voorwaarden kunnen worden omgewisseld in aandelen.

b Als ze eigen vermogen aan wil trekken, maar dat onmogelijk is.

32.17

a De veranderingen als gevolg van de plaatsing van aandelen zijn:
- er worden € 1.500.000/€ 25 = 60.000 aandelen geplaatst;
- toename Liquide middelen: € 2.400.000 (60.000 × € 40);
- afname Aandelen in portefeuille: € 1.500.000;
- toename Agioreserve: € 900.000 (60.000 × € 15).

De veranderingen door de betaling aan crediteuren zijn:
- afname Liquide middelen: € 300.000;
- afname Crediteuren: € 300.000.

De veranderingen door de betaling aan de Belastingdienst zijn:
- afname Liquide middelen: € 200.000;
- afname Te betalen belasting: € 200.000.

De veranderingen door de ontvangsten van debiteuren zijn:
- toename Liquide middelen: € 400.000;
- afname Debiteuren: € 400.000.

Gevolgen van het reserveren van de winst:
- toename Algemene reserve: € 600.000;
- afname Onverdeelde winst: € 600.000.

Deze posten worden nu als volgt:

Liquide middelen	€ 365.000 + € 2.400.000 – € 300.000 – € 200.000 + € 400.000 = € 2.665.000.
Debiteuren	€ 890.000 – € 400.000 = € 490.000.
Aandelen in portefeuille	€ 3.800.000 – € 1.500.000 = € 2.300.000.
Agioreserve	€ 600.000 + € 900.000 = € 1.500.000.
Algemene reserve	€ 400.000 + € 600.000 = € 1.000.000.
Crediteuren	€ 1.090.000 – € 300.000 = € 790.000.
Te betalen belasting	€ 200.000 – € 200.000 = € 0.
Onverdeelde winst	€ 600.000 – € 600.000 = € 0.

b

Balans Sari NV (x € 1.000)

Terreinen en gebouwen	2.280	Aandelenkapitaal	8.000	
Inventaris	650	Aandelen in portefeuille	2.300	
Goederen	2.825			
Debiteuren	490	Geplaatst aandelenkapitaal		5.700
Effecten	800	Agioreserve		1.500
Liquide middelen	2.665	Algemene reserve		1.000
		Hypothecaire lening		605
		Crediteuren		790
		Te betalen bedragen		115
	9.710			**9.710**

32.18

Balans per 1 januari 2021					
Vaste activa			*Eigen vermogen*		
Terreinen		€ 300.000	Aandelenkapitaal	€ 1.000.000	
Gebouwen	€ 500.000		Ongeplaatst aandelenkapitaal	€ 440.000	
Afschrijving gebouwen	€ 125.000				
		€ 375.000	Geplaatst aandelenkapitaal		€ 560.000
			Agioreserve		€ 49.600
Machines	€ 676.900		Herwaarderingsreserve		€ 58.200
Afschrijving machines	€ 198.600		Resultaat na belasting		€ 173.525
		€ 478.300	*Totaal eigen vermogen*		€ *841.325*
Inventaris		€ 15.300			
			Voorzieningen		
Totaal vaste activa		€ *1.168.600*	Pensioenvoorziening		€ 175.900
			Onderhoudsvoorziening		€ 16.400
Vlottende activa					
Voorraden		€ 160.000	*Totaal voorzieningen*		€ *192.300*
Handelsdebiteuren		€ 62.200			
Nog te ontvangen interest		€ 600	*Lang vreemd vermogen*		
ING Bank		€ 43.900	6% Hypothecaire lening		€ *320.000*
Kas		€ 1.100			
			Kort vreemd vermogen		
Totaal vlottende activa		€ *267.800*	Handelscrediteuren		€ 41.300
			Te betalen vennootschapsbelasting		€ 31.175
			Te betalen interest		€ 10.300
			Totaal kort vreemd vermogen		€ *82.775*
		€ 1.436.400			**€ 1.436.400**

Examentraining

E 32.1

a Activakant van de balans van Accell

Vaste activa
Materiële vaste activa
Gebouwen en terreinen
Machines
Immateriële vaste activa
Goodwill
Licenties
Financiële vaste activa
Deelnemingen
Vlottende activa
Voorraden
Debiteuren
Vordering op de Belastingdienst

b € 38.200.000 + € 5.947.000 – € 1.967.000 = **€ 42.180.000** (indien uitgegaan is van boekwaarde op basis van historische aanschafwaarde).
of:
€ 38.200.000 + € 5.947.000 + € 930.000 – € 1.967.000 = **€ 43.110.000** (indien uitgegaan is van boekwaarde op basis van actuele waarde).

c 2. Investeringen leiden tot afname van liquide middelen (bij betaling aan de leverancier).

E 32.2

a Wanneer de emissiekoers van een aandeel hoger is dan de nominale waarde van een aandeel.

b • Een onderhandse lening wordt op onderhandse kapitaalmarkt verstrekt, een obligatielening vaak op de openbare kapitaalmarkt.

- Bij een obligatielening staan de voorwaarden van te voren vast. Bij een onderhandse lening kan onderhandeld worden over de voorwaarden (maatwerk).
- Een onderhandse lening kan snel en met weinig kosten tot stand gebracht worden.
- Het interestpercentage van een onderhandse lening ligt in het algemeen iets hoger dan van een obligatielening.

c Herwaarderingsreserve.

d Wel, er zijn debiteuren, dan wordt eerst geleverd en later betaald.

E 32.3

a De post Deelnemingen.

b € 108.000 – € 86.000 – € 5.000 = **€ 17.000.**

c Goodwill, vergunning, licenties.

Hoofdstuk 33
Regels winst-en-verliesrekening

33.1

a De interne winst-en-verliesrekening heeft als doel informatie te verschaffen aan het management. Het doel van de externe winst-en-verliesrekening is het afleggen van verantwoording over het behaalde resultaat.

b
- Een deel bestaat uit algemene gegevens zoals de waarderingsgrondslagen.
- Een deel heeft betrekking op de specifieke posten, zoals een specificatie van bestuurdersbeloningen.

c
- De omvang van de salarissen.
- De omvang van de sociale lasten.
- De pensioenlasten.
- De bezoldiging van de directie en de commissarissen, inclusief pensioenlasten.

33.2

a Netto-omzet:

Cobra	18.000 stuks à € 5,95 =	€ 107.100
Verna	11.400 stuks à € 8,95 =	€ 102.030
		€ 209.130

Kostprijs van de omzet:

Cobra	18.000 stuks à € 3,65 =	€ 65.700
Verna	11.400 stuks à € 5,70 =	€ 64.980
Inkoopkosten Cobra		€ 4.600
Inkoopkosten Verna		€ 2.900
Afschrijvingskosten	75% × € 12.900 =	€ 9.675
		€ 147.855

b

Winst-en-verliesrekening Woerdman BV over 2020		
Netto-omzet		€ 209.130
Kostprijs van de omzet		€ 147.855
Bruto-omzetresultaat		**€ 61.275**
Algemene kosten 25% × € 12.900 + € 28.200 =	€ 31.425	
Verkoopkosten	€ 7.480	
Som der kosten		**€ 38.905**
Netto-omzetresultaat		**€ 22.370**
Interestbaten	€ 3.540	
Interestlasten	€ 1.650	
Financieringsresultaat		**€ 1.890**
Resultaat voor belastingen		**€ 24.260**
Belastingen 20% van € 24.260 =		€ 4.852
Resultaat na belastingen		**€ 19.408**

c Functionele.

33.3

Winst-en-verliesrekening Kolas BV over 2020		
Netto-omzet	€ 52.760.300	
Som der bedrijfsopbrengsten		**€ 52.760.300**
Inkoopwaarde van de omzet	€ 42.954.800	
Loonkosten	€ 6.714.300	
Sociale lasten	€ 2.853.700	
Afschrijvingskosten	€ 1.251.600	
Som der bedrijfslasten		**€ 53.774.400**
		– € 1.014.100
Interestbaten	€ 11.700	
Interestlasten	€ 1.146.200	
Financieringsresultaat		**– € 1.134.500**
Resultaat voor belastingen		**– € 2.148.600**
Vennootschapsbelasting		€ 0
Resultaat na belastingen		**– € 2.148.600**

Omdat de vennootschap verlies heeft geleden, hoeft geen vennootschapsbelasting te worden betaald. Wel mag de vennootschap het verliessaldo verrekenen met de eventuele winst van voorafgaande of komende jaren, waardoor over die jaren minder vennootschapsbelasting hoeft te worden betaald.

33.4

a Netto-omzet:

Basti	24.000 à € 7,95 =	€ 190.800	
Colso	31.000 à € 4,95 =	€ 153.450	
Elko	14.000 à € 14,95 =	€ 209.300	
			€ 553.550

Inkoopwaarde van de omzet:

Basti	24.000 à € 4,20 =	€ 100.800	
Colso	31.000 à € 2,65 =	€ 82.150	
Elko	14.000 à € 9,40 =	€ 131.600	
Inkoopkosten		€ 61.400	
			€ 375.950
Bruto-omzetresultaat			**€ 177.600**

b

Algemene kosten	€ 46.200 + € 17.400 =	€ 63.600
Verkoopkosten		€ 11.100
Som der kosten		**€ 74.700**

c

Interestlasten	€ 18.700
Interestbaten	€ 1.600
Financieringsresultaat	**€ 17.100 nadelig** → De kosten zijn hoger dan de baten.

d

Bruto-omzetresultaat	€ 177.600
Som der kosten	€ 74.700
Netto-omzetresultaat	€ 102.900
Financieringsresultaat	€ 17.100 –
Resultaat voor belastingen	**€ 85.800**

33.5

a

Winst-en-verliesrekening Lus BV over 2020		
Netto-omzet	€ 15.940.600	
Kostprijs van de omzet	€ 11.652.900	
Bruto-omzetresultaat		**€ 4.287.700**
Algemene kosten	€ 1.831.200	
Verkoopkosten	€ 738.100	
Som der kosten		**€ 2.569.300**
Netto-omzetresultaat		**€ 1.718.400**
Interestbaten	€ 11.400	
Interestlasten	€ 224.900	
Financieringsresultaat		**– € 213.500**
Resultaat voor belastingen		**€ 1.504.900**
Te betalen vennootschapsbelasting 16%		€ 240.784
Resultaat na belastingen		**€ 1.264.116**

b

Balans Lus BV per 31 december 2020 (x € 1)					
Terreinen		2.200.000	Maatschappelijk aandelenkapitaal	5.000.000	
Gebouwen	3.220.000		Ongeplaatst aandelenkapitaal	3.200.000	
Afschrijving	1.540.000				
			Geplaatst aandelenkapitaal		1.800.000
		1.680.000	Agioreserve		300.000
Transportmiddelen	1.600.000		Herwaarderingsreserve		40.600
Afschrijving	1.048.000		Algemene reserve		280.300
			Resultaat na belasting		1.264.116
		552.000	Onderhoudsvoorziening		138.000
Voorraden		1.158.400	Pensioenvoorziening		2.078.400
Debiteuren		2.231.900	5% Hypothecaire lening		2.100.000
ING Bank		478.500	Crediteuren		62.600
Kas		19.700	Te betalen interest		15.700
			Te betalen vennootschapsbelasting		240.784
		8.320.500			**8.320.500**

c Materiaalkosten, loonkosten, kosten sociale lasten, afschrijvingskosten, huurkosten.

d In de tabellen met de belastingtarieven staan de tarieven die worden toegepast op de belastbare som volgens de fiscale wetgeving. De fiscale wetgeving en de wetgeving voor de externe verslaggeving wijken soms van elkaar af wat de winstbepaling betreft. Een voorbeeld daarvan is de fiscale willekeurige afschrijving waardoor de fiscale afschrijving hoger kan zijn dan de externe afschrijving en de te betalen belasting bij hantering van hetzelfde belastingtarief fiscaal dus lager is dan extern. Het komt ook voor dat een onderneming fiscaal andere waarderingsgrondslagen hanteert dan extern; ook dat geeft een verschil in belastbare som en dus te betalen belasting. Bij terugrekenen vanuit de externe winst-en-verliesrekening blijkt het percentage vennootschapsbelasting dan af te wijken van het tabelpercentage.

33.6

a Het dividendpercentage is € 0,87/€ 0,225 × 100% = **387%**.

b Het bedrag dat commissarissen gemiddeld hebben ontvangen is: € 75.000/5 = **€ 15.000**. Voor vier bijeenkomsten is dit bedrag hoog. Maar misschien zijn er ook veel informele contacten geweest, waardoor niet te beoordelen is hoeveel tijd de commissarissen zich met Randstad hebben beziggehouden.

c Het aantal geplaatste aandelen is € 37.584.000/€ 0,87 = **43.200.000.**

d Nee, omdat dan aan de aandeelhouders jaarlijks hetzelfde percentage dividend uitgekeerd wordt. Omdat de onverdeelde winst jaarlijks kan verschillen, kan ook de 40% voor de aandeelhouders elk jaar verschillend zijn.

e Een instelling of persoon die 5% of meer van het aandelenkapitaal van een onderneming (bijvoorbeeld van Randstad) in bezit heeft, is verplicht dit te melden. In 2019 zijn er blijkbaar geen instellingen of personen die in Randstad een bezit van 5% of meer hebben verworven.

f Er worden steeds twee opeenvolgende winst-en-verliesrekeningen opgenomen om de vergelijkbaarheid met het voorafgaande jaar te vergemakkelijken.

g Nee, de goodwill wordt direct ten laste van het eigen vermogen gebracht.

h Omdat men bij de waardering van de effecten voorzichtig te werk gaat. De koerswinst wordt pas genomen wanneer de effecten worden verkocht. Dalen de koersen onder de aanschafprijs, dan wordt het verlies direct genomen: de aandelen worden dan gewaardeerd tegen de (lagere) koerswaarde.

33.7

a

Winst-en-verliesrekening Vaassen BV over 2020		
Netto-omzet	€ 24.807.100	
Verhuur loods	€ 60.000	
Som der bedrijfsopbrengsten		**€ 24.867.100**
Grond- en hulpstoffen	€ 6.500.000	
Lonen en salarissen	€ 6.900.000	
Sociale lasten	€ 2.500.000	
Afschrijvingen	€ 1.800.000	
Overige bedrijfskosten (als saldo berekend)	€ 4.678.100*	
Som der bedrijfslasten		**€ 22.378.100**
		€ 2.489.000
Rentebaten	€ 48.700	
Rentelasten	€ 214.300	
Financieringsresultaat		**– € 165.600**
Resultaat voor belastingen		**€ 2.323.400**
Vennootschapsbelasting		€ 445.000
Resultaat na belastingen		**€ 1.878.400**

* Als saldo berekend en inclusief algemene kosten en verkoopkosten.

b Bij model I hoef je de netto-omzet niet op te nemen. Ook de inkoopwaarde of de kosten van grond- en hulpstoffen hoeven niet te worden vermeld.
De op te nemen brutomarge is € 24.867.000 – € 6.500.000 = € 18.367.000.

Winst-en-verliesrekening Vaassen BV over 2020		
Brutomarge		€ 18.367.000
Lonen en salarissen	€ 6.900.000	
Sociale lasten	€ 2.500.000	
Afschrijvingen	€ 1.800.000	
Overige bedrijfskosten	€ 4.678.100	
Som der kosten		**€ 15.878.100**
		€ 2.488.900
Rentebaten	€ 48.700	
Rentelasten	€ 214.300	
Financieringsresultaat		**– € 165.600**
Resultaat voor belastingen		**€ 2.323.300**
Vennootschapsbelasting		€ 445.000
Resultaat na belastingen		**€ 1.878.300**

c Om een winst-en-verliesrekening volgens model F op te kunnen stellen, is ook het bedrag van de verkoopkosten en algemene kosten nodig. Deze posten zijn bij model E en I opgenomen onder overige bedrijfskosten.

d Bij afstemming van de interne verslaggeving op de fiscale regels of regels voor de externe verslaggeving heeft de onderneming minder dubbel werk en dus dubbele kosten omdat ze voorkomt dat ze de cijfers alsnog moet aanpassen aan de wet. Daarnaast zijn de gehanteerde winstbegrippen dan ook intern al identiek aan de wettelijk voorgeschreven winstbegrippen en kan geen verwarring ontstaan door een eventueel gebruikte 'eigen' term.

e De verkoopprijs van € 55.000 tellen we bij het bedrag van de netto-omzet of we nemen een aparte regel op met de omschrijving Verkoop duurzaam actief voor € 55.000. In beide gevallen wordt de Som der bedrijfsopbrengsten € 55.000 hoger. Som der bedrijfsopbrengsten wordt dan € 24.867.000 + € 55.000 = € 24.922.000. De machine heeft op het moment van verkoop een boekwaarde van € 30.000. Deze afname van activa zijn de kosten die tegenover de opbrengst staan. Dit bedrag kunnen we verwerken bij de post Afschrijvingen of Overige bedrijfskosten. In beide gevallen neemt de Som der bedrijfslasten met € 30.000 toe.
Vervolgens neemt het bedrag van de Som der bedrijfsopbrengsten verminderd met som der bedrijfslasten met € 55.000 – € 30.000 = € 25.000 toe. Dat geldt ook voor het Resultaat voor belastingen en omdat de werkelijke belasting gegeven is, geldt deze toename van € 25.000 ook voor het Resultaat na belastingen.

f Bij model I neemt de brutomarge toe met € 55.000, de afschrijvingen of overige bedrijfskosten nemen toe met € 30.000. Som der kosten neemt toe met € 30.000. Daarna nemen de Brutomarge – Som der kosten, Resultaat voor belastingen en Resultaat na belastingen toe met € 25.000.

Examentraining

E 33.1

a Omzet in 2020: € 733.592.000/1,085 = **€ 676.121.659.**

b € 392.750.000 × $1{,}10^4$ = **€ 575.025.275.**

c Omzet per fulltimebaan in 2020: € 676.121.659/1.575 = **€ 429.283,59.**
Omzet per fulltimebaan in 2021: € 733.592.000/(1.575 + 105) = **€ 436.661,90.**

d Er is sprake van materiële vaste activa want er is geïnvesteerd in gebouwen, inventaris, etc. Dit zijn tastbare (materiële) vaste activa.

e Investeringspercentage: € 20.332.000/€ 733.592.000 × 100% = 2,77% → **2,8%.**

f Dividend per aandeel: € 7.224.000/9.030.000 = **€ 0,80.**

g Dividend in aandelen uitkeren, winstreservering, herwaardering van (vaste) activa.

Hoofdstuk 34
Liquiditeitskengetallen, cashflow en solvabiliteits-kengetallen

34.1

a Na winstverdeling. Op de balans komt de post Onverdeelde winst niet voor (dus de winst is verdeeld).

b Nog te ontvangen (vorderen) bedragen en Vooruitbetaalde bedragen.

c Nog te betalen bedragen en Vooruitontvangen bedragen.

d De vlottende activa inclusief liquide middelen bestaan uit de voorraden + debiteuren + transitorische activa + kas en banken: € 450.000 + € 120.000 + € 13.000 + € 72.000 = € 655.000. De vlottende passiva bestaan uit de crediteuren en de transitorische passiva: € 207.000 + € 36.000 = € 243.000. De current ratio is € 655.000/€ 243.000 = **2,7**.

e De liquiditeit volgens de berekende current ratio is erg goed, ook in vergelijking met soortgelijke ondernemingen.

34.2

a De current ratio is (€ 640.000 + € 60.000)/€ 200.000 = **3,5**.

b De liquiditeit is erg goed.

c Dat ligt aan de samenstelling van de vlottende activa. Als deze bestaan uit lastig te verkopen voorraden of grondstoffen heeft ze maar € 60.000 tot haar beschikking en daarmee kan ze niet direct het kort vreemd vermogen van € 200.000 aflossen.

34.3

a Current ratio op 31 december 2019: € 5.000.000/€ 2.000.000 = **2,5**.
Current ratio op 31 december 2020: € 6.000.000/€ 2.700.000 = **2,2**.

b De liquiditeit is weliswaar achteruitgegaan, maar is nog steeds goed.

c De vaste activa zijn eind 2020 aangeschaft.

34.4

a De geldlening wordt in de jaren 2018 t/m 2022 afgelost (dus in vijf jaar).

b De vlottende activa zijn:

Voorraad product	€ 6.700.000	
IJzeren voorraad	€ 2.000.000	
		€ 4.700.000
Debiteuren	€ 3.200.000	
Debiteurenkern	€ 1.200.000	
		€ 2.000.000
		€ 6.700.000

Current ratio = (€ 6.700.000 + € 300.000)/€ 3.700.000 = **1,89**. De door de boekhouder berekende current ratio is juist.

c Quick ratio = (€ 6.700.000 – € 4.700.000 + € 300.000)/ € 3.700.000 = **0,62**. Of: (€ 3.200.000 – € 1.200.000 + € 300.000)/€ 3.700.000 = **0,62**. De quick ratio is ruim beneden de 1 en dus slecht. Bovendien ontwikkelt de quick ratio zich slecht ten opzichte van voorgaande jaren.

d Current ratio = (€ 6.700.000 + € 300.000)/€ 1.700.000 = **4,12**.

e Door een duur krediet te vervangen door een goedkopere lening worden de kosten lager. Hierdoor neemt het resultaat van Peerlo BV toe.

34.5

a

Waarde op de balans per 1 januari 2021	€ 800.000
Afschrijving 2021	€ 200.000
Waarde op de balans per 31 december 2021 zou zonder investering zijn	€ 600.000
De werkelijke waarde per 31 december 2021 is	€ 900.000
De investeringen bedragen	**€ 300.000**

b

Vaste activa 31 december 2020	€ 800.000
Aanschaf inventaris	€ 200.000
	€ 1.000.000
Afschrijving	€ 200.000
	€ 800.000
Vaste activa 31 december 2021	€ 900.000
Aanschafprijs vrachtauto	**€ 100.000**

Of: € 300.000 (antwoord a) – € 200.000 (investering inventaris) = **€ 100.000**.

c Current ratio 31 december 2020 = € 500.000/€ 270.000 = **1,85**. Current ratio 31 december 2021 = € 600.000/€ 300.000 = **2**. De liquiditeit was op 31 december 2020 al niet slecht en is in 2021 nog enigszins verbeterd.

d Quick ratio 31 december 2020 = € 300.000/€ 270.000 = **1,11**. Quick ratio 31 december 2021 = € 400.000/€ 300.000 = **1,33**. Deze getallen leiden tot dezelfde conclusie als bij antwoord d is gegeven.

34.6

a Vlak voor de balansdatum krikt de onderneming de kengetallen op door bijvoorbeeld een kortlopende schuld af te lossen.

b Als de waarde van de voorraad erg schommelt/moeilijk te bepalen is. Als er weinig of geen voorraad is.

c Er is sprake van een momentopname. Uit de balans blijken de momenten van betalingen/ontvangsten niet. Ook blijkt niet hoe groot bijvoorbeeld de dispositieruimte bij de bank is.

34.7

a Current ratio = (€ 181.000 – € 70.000)/€ 100.000 = **1,11**. De current ratio is duidelijk kleiner dan 2; de liquiditeitspositie laat dus te wensen over.

b Quick ratio = (€ 3.000 + € 6.000 + € 32.000 + € 8.000 + € 12.000)/€ 100.000 = **0,61**. De quick ratio is duidelijk kleiner dan 1, dus niet goed.

c Ook in verhouding tot vergelijkbare ondernemingen is de quick ratio niet goed.

d De liquide middelen van Bartol zijn per 31 december 2020 € 41.000. Betaling van € 50.000 brengt Bartol niet in liquiditeitsproblemen omdat met de ING Bank is afgesproken dat Bartol maximaal € 20.000 rood mag staan.

e Bartol moet de lening oversluiten. Dit scheelt per jaar 3½% van € 100.000 = € 3.500. In vier jaar is dat € 14.000. Eén jaar interest kost hem € 9.000, zodat hij in totaal € 5.000 voordeliger uit is.

34.8

a

Nettowinst		€ 160.000
Afschrijvingen	€ 20.000 + € 40.000 =	€ 60.000
Cashflow per 31 december 2020		**€ 220.000**

b Current ratio: (€ 920.000 + € 130.000)/(€ 200.000 + € 90.000) = € 1.050.000/€ 290.000 = **3,6.**

Opmerking: De te betalen vennootschapsbelasting is op de balans opgenomen onder de post Schulden op korte termijn. Bij de winstverdeling ontstaat een schuld op korte termijn aan aandeelhouders van € 90.000 (het dividend).

34.9

a In de jaren dat er grote winst worden behaald, wordt een deel van de winst (dat voor aandeelhouders is bestemd) gereserveerd op de rekening Dividendreserve. In jaren dat er geen of (te) weinig winst is kan de nv de dividendreserve aanspreken om daardoor toch het gebruikelijke dividendpercentage uit te kunnen keren.

b

	Gebouwen	Machines	Inventaris	Auto's	Totaal
Waarde 1/1/2020	€ 500.000	€ 830.000	€ 70.000	€ 240.000	€ 1.640.000
Geïnvesteerd	€ ?	€ ?	€ ?	€ ?	€ ?
	€ 500.000	€ 1.340.000	€ 100.000	€ 500.000	€ 2.440.000
Afgeschreven	€ 20.000	€ 230.000	€ 40.000	€ 60.000	€ 350.000
Waarde 31/12/2020	€ 480.000	€ 1.110.000	€ 60.000	€ 440.000	€ 2.090.000
Geïnvesteerd	**€ 0**	**€ 510.000**	**€ 30.000**	**€ 260.000**	**€ 800.000**

c

Nettowinst	€ 400.000
Afschrijvingen	€ 350.000
Cashflow per 31 december 2020	**€ 750.000**

d De liquiditeitspositie van Delden NV is eind 2020 slecht. Zelfs als we het dividend buiten beschouwing laten, is de quick ratio te laag: € 400.000/€ 435.000 = 0,92. Vanwege deze liquiditeitspositie geeft Delden NV de voorkeur aan stockdividend boven cashdividend.

34.10

a Het eigen vermogen is:

Aandelenkapitaal	€ 1.000.000
Agioreserve	€ 200.000
Herwaarderingsreserve	€ 400.000
Overige reserves	€ 800.000
	€ 2.400.000

Het vreemd vermogen is:

5% Hypothecaire lening	€ 1.200.000
6% Obligatielening	€ 1.400.000
Crediteuren	€ 500.000
Rabobank	€ 200.000
Te betalen belasting	€ 100.000
Overige te betalen bedragen	€ 200.000
	€ 3.600.000

Solvabiliteitspercentage = € 2.400.000/€ 3.600.000 × 100% = **67%**. Het solvabiliteitspercentage is redelijk.

b	Het eigen vermogen volgens de balans is		€ 2.400.000
	Volgens de taxatie is het eigen vermogen als volgt.		
	Af: gebouwen	€ 200.000	
	inventaris	€ 50.000	
	overige vaste activa	€ 200.000	
		€ 450.000	
	Bij: voorraad goederen	€ 300.000	
			€ 150.000 –
			€ 2.250.000
	Het vreemd vermogen blijft		€ 3.600.000
	Totaal vermogen		€ 5.850.000

Dit bedrag had je ook kunnen vinden door de waarde van alle activa bij elkaar op te tellen. Controleer maar! Solvabiliteitspercentage = € 2.250.000/€ 3.600.000 × 100% = **62,5%**. Dit percentage duidt nog steeds op een redelijke solvabiliteit.

c Akro NV voldoet er niet aan. Debt ratio = VV/TV → € 3.600.000/€ 5.850.000 = 0,62.

d Bij 0,5 is het eigen vermogen even hoog als het vreemd vermogen en zouden de schulden precies 2× met de opbrengst van de bezittingen moeten kunnen worden afgelost.

34.11

a Solvabiliteitspercentage = € 7.000.000/(€ 3.800.000 + € 1.200.000) × 100% = **140%**.

b Debt ratio = VV/TV = € 5.000.000/€ 12.000.000 = **0,417**.

c Barot BV ontvangt € 1.800.000. Het eigen vermogen neemt toe met € 1.800.000. Het vreemd vermogen daalt met € 1.800.000. Solvabiliteitspercentage: € 8.800.000/€ 3.200.000 × 100% = **275%**.

d De solvabiliteit is verbeterd.

e Ja, dit standpunt is juist. Barot BV gebruikt de opbrengst om op de hypothecaire lening af te lossen. De vlottende activa, de liquide middelen en de schulden op korte termijn ondergaan geen verandering. De liquiditeit verandert dan ook niet. Op termijn is minder interest verschuldigd, wat gunstig is voor de liquiditeit.

34.12

a TV/VV × 100% = 166⅔% → TV/VV = 1,6667 → 1,6667 × VV = TV → VV = TV/1,6667 = 1/1,6667 × TV = 0,6 × TV
Of: TV : VV = 1,6667 : 1 → VV = 1/1,6667 × TV = 0,6 × TV → EV is dan: 0,4 × TV.
Maximaal kan Van Dijk BV lenen bij de bevriende relatie: 0,6 × € 300.000 = **€ 180.000** en brengt Van Dijk BV aan eigen vermogen in: 0,4 × € 300.000 = **€ 120.000**.

b EV/VV × 100% = (0,4 × TV)/(0,6/TV) × 100% = 0,66667 × 100% = **66⅔%**. Dit is meer of gelijk aan 66⅔%.

c De debt ratio is VV/TV × 100% = 0.6TV/TV × 100% = **60%** of **0,6**.

34.13

a Eigen vermogen op 31 december 2018: € 5.000 + € 17.000 – € 25.000 = **–/– € 3.000**.

b Een negatief eigen vermogen betekent dat de waarde van de activa lager is dan de waarde van het vreemd vermogen.

c Liquiditeitskengetal: current ratio.

d De current ratio is (€ 6.000 + € 7.000 + € 5.000 + € 2.000)/(€ 15.000 + € 9.000) = **0,83**.

Domein G

Verslaggeving

e Met de transitievergoeding kan ontslagen personeel scholing/opleiding inkopen, waarmee de kans op nieuw werk wordt vergroot.

f De transitievergoeding is 10 × 1/3 × € 2.900 + 6 × 1/2 × € 2.900 = **€ 18.367**.

Examentraining

E 34.1

a Aantal geplaatste aandelen = € 35.200.000/€ 0,08 = 440.000.000. Eigen vermogen: 440.000.000 × –€ 1,53 = **€ 673.200.000** negatief.

b Het vreemd vermogen is hoger dan de waarde van de totale activa. Bij faillissement kan de verkoop van de activa onvoldoende zijn om daarmee de schulden volledig af te betalen.

c Dit leidt tot een verdere daling van de beurskoers van het aandeel PostNL waardoor de waarde van het aandelenpakket van de huidige aandeelhouder daalt.

E 34.2

a Debiteuren: € 800 + € 9.750 – € 8.800 = **€ 1.750**.

b Voorraadverandering: € 4.400 – € 4.000 = € 400. Inkoopwaarde van de verkopen € 9.750 × 0,6 = € 5.850. Ingekocht € 5.850 + € 400 = **€ 6.250**.

c
- In plaats van de debiteuren veranderen de liquide middelen, maar het totaal van vlottende activa en liquide activa blijft ongewijzigd. De teller van de current ratio verandert alleen van samenstelling en blijft ongewijzigd.
- Het kort vreemd vermogen verandert niet. De noemer van de current ratio blijft ongewijzigd. De current ratio blijft gelijk.

E 34.3

a Op de post Vooruitontvangen bedragen staat: 17 × € 250 = **€ 4.250**.

b Door de ontvangen aanbetalingen heeft CamperFun een verplichting om te leveren ten opzichte van degenen met wie een huurcontract is afgesloten.

c Solvabiliteit = (€ 57.000 – € 38.000)/€ 57.000 = € 19.000/€ 57.000 = **0,33**.

d De totale investering is € 13.500 + € 4.500 = € 18.000 → x/(€ 57.000 + € 18.000) = 0,33 → x/€ 75.000 = 0,33 → x = 0,33 × € 75.000 = € 25.000. Ruud kan maximaal € 25.000 – het al geleende bedrag van € 19.000 = € 6.000 extra lenen van de Rabobank. Ruud moet € 18.000 – € 6.000 = **€ 12.000** inbrengen.

e De motorrijtuigenbelasting per camper ia € 1.976/2 = € 988. De totale constante kosten = 4 × € 988 + € 8.048 = **€ 12.000**.

f De break-evenafzet is € 12.000/(€ 550 – € 350) = **60**.

g Voorwaarde 1: De benodigde eigen liquide middelen zijn € 12.000, dit is minder dan het maximum van € 14.000 (voorwaarde 1 voldoet).
Voorwaarde 2: bij 84 huurcontracten is het verschil tussen de totale dekkingsbijdrage en de totale constante kosten 84 × € 200 – € 12.000 = € 16.800 – € 12.000 = € 4.800. Dit is lager dan € 7.000 (voorwaarde 2 voldoet niet).
Ruud zal de investering niet doen, want er wordt niet voldaan aan beide voorwaarden.

Hoofdstuk 35
Overige kengetallen

35.1

a De interestkosten van het vreemd vermogen zijn:

Hypothecaire lening	5% van € 400.000 =	€ 20.000
Banklening	8% van € 120.000 =	€ 9.600
Crediteuren		€ 8.000
		€ 37.600

b IVV: € 37.600/(€ 400.000 + € 120.000 + € 120.000) × 100% = **5,88%.**

c Onverdeelde winst: 80% van de winst voor belasting = € 128.000. Vennootschapsbelasting: 20% van de winst voor belasting = $\frac{20}{80}$ × € 128.000 = **€ 32.000.**

d De winst voor belasting en de interestkosten over het vreemd vermogen zijn € 128.000 + € 32.000 + € 37.600 = € 197.600. Het gemiddeld totaal vermogen is € 1.710.000 – ½ × € 128.000 = € 1.646.000.
Of: Gemiddeld eigen vermogen: € 600.000 + € 200.000 + € 142.000 + ½ × € 128.000 = € 1.006.000; gemiddeld vreemd vermogen: € 400.000 + € 120.000 + € 120.000 = € 640.000; het gemiddeld totaal vermogen is dan € 1.646.000.
De rentabiliteit van het totaal vermogen voor belasting is € 197.600/€ 1.646.000 × 100% = **12%.**

35.2

a RTV = (winst voor belasting + interest)/gemiddeld totaal vermogen × 100%. RTV = (€ 40.000 + € 24.000)/ € 500.000 × 100% = **12,8%.**

b IVV = interest/gemiddeld vreemd vermogen × 100%. IVV = € 24.000/€ 300.000 × 100% = **8%.**

c Solvabiliteitspercentage VV/TV × 100% = € 300.000/(€ 200.000 + € 300.000) × 100% = **60%.**

35.3

a Het dividend van € 250.000.

b 1 De interestkosten van het vreemd vermogen zijn.

Voorziening voor onderhoud		€ 125.800	€ –
Hypothecaire lening	5% van	€ 700.000 =	€ 35.000
Obligatielening	6% van	€ 250.000 =	€ 15.000
Te betalen bedragen		€ 145.750	€ –
Crediteuren	10% van	€ 130.000 =	€ 13.000
ING Bank	12% van	€ 60.000 =	€ 7.200
		€ 1.411.550	€ 70.200

RTV = (€ 336.450 + € 84.000 + € 70.200)/(€ 1.190.225 + € 1.411.550) = € 490.650/€ 2.601.775 × 100% = **18,86%.**

2 IVV = € 70.200/€ 1.411.500 × 100% = **4,97%.**

c Bij de bank komt binnen 12.000 × € 52 = € 624.000. Aan kort vermogen lost Boogerd NV € 190.000 af. Het vreemd vermogen op korte termijn wordt dus kleiner. Omdat Boogerd NV ook op de hypothecaire lening € 400.000 aflost, nemen de liquide middelen per saldo toe met € 624.000 – € 190.000 – € 400.000 = € 34.000. Doordat de schulden op korte termijn afnemen, terwijl de liquide middelen toenemen, verbetert de current ratio.

d Het eigen vermogen neemt toe met € 624.000, terwijl het vreemd vermogen afneemt met € 590.000. De solvabiliteit verbetert daardoor.

Domein G Verslaggeving

35.4

a Het eigen vermogen is:

	op 1 jan.	op 31 dec.	gemiddeld
Aandelenkapitaal	€ 160.000	€ 180.000	€ 170.000
Reserves	€ 110.000	€ 120.000	€ 115.000
Resultaat na belasting		€ 30.000	€ 15.000
	€ 270.000	**€ 330.000**	**€ 300.000**

REV_{nb} = € 30.000/€ 300.000 × 100% = **10%.**

b Het vreemd vermogen is:

	op 1 jan.	op 31 dec.	gemiddeld
6% Hypothecaire lening	€ 80.000	€ 75.000	€ 77.500
10% Banklening	€ 30.000	€ 15.000	€ 22.500
Crediteuren	€ 20.000	€ 30.000	€ 25.000
	€ 130.000	**€ 120.000**	**€ 125.000**

Interest:

Hypothecaire lening	6% van € 77.500 =	€ 4.650
Banklening	10% van € 22.500 =	€ 2.250
Crediteuren		€ 2.000
		€ 8.900

RTV = (€ 30.000 + € 7.500 + € 8.900)/(€ 300.000 + € 125.000) × 100% = **10,9%.**

c IVV = € 8.900/€ 125.000 × 100% = **7,1%.**

35.5

a

Winst voor belasting + interest	16% van € 5.000.000 =	€ 800.000
Interest	8% van € 3.000.000 =	€ 240.000
Winst voor belasting over 2020		€ 560.000
Vennootschapsbelasting 20%		€ 112.000
Winst na belasting over 2020		**€ 448.000**

b REV = € 448.000/€ 2.000.000 × 100% = **22,4%.**

35.6

a

	1 januari	31 december	Gemiddeld
Aandelenkapitaal	€ 2.400.000	€ 2.400.000	€ 2.400.000
Algemene reserve	€ 1.600.000	€ 1.800.000	€ 1.700.000
Herwaarderingsreserve	€ 800.000	€ 1.000.000	€ 900.000
	€ 4.800.000	**€ 5.200.000**	**€ 5.000.000**

b

	1 januari	31 december	Gemiddeld
Schulden op lange termijn	€ 3.400.000	€ 3.400.000	€ 3.400.000
Schulden op korte termijn	€ 1.000.000	€ 1.400.000	€ 1.200.000
Te betalen belastingen		€ 800.000	€ 400.000
	€ 4.400.000	**€ 5.600.000**	**€ 5.000.000**

c RTV = (€ 1.000.000 + € 400.000)/€ 10.000.000 × 100% = **14%.**

d REV = (80% × € 1.000.000)/€ 5.000.000 × 100% = **16%.**

35.7

a Het dividendpercentage berekenen we altijd over het nominale bedrag van een aandeel. Het dividend per aandeel is dan 20% van € 2 = **€ 0,40.**

b Dividendrendement: € 0,40/€ 26,80 × 100% = **1,49%.**

35.8

a Aantal geplaatste aandelen: € 20.000.000/€ 5 = 4.000.000. Dividend per aandeel: € 7.200.000/4.000.000 = **€ 1,80.**

b Het dividendpercentage is: € 7.200.000/€ 20.000.000 × 100% = **36%.** Of: per aandeel: € 1,80/€ 5 × 100% = **36%.**

c De intrinsieke waarde van Gort NV is gelijk aan het eigen vermogen van de onderneming, dat gelijk is aan het geplaatste aandelenkapitaal, de reserves en het resultaat na belastingen. De intrinsieke waarde van Gort NV is dan: € 20.000.000 + € 15.700.000 + € 11.300.000 + € 15.800.000 = € 62.800.000. De intrinsieke waarde van een aandeel = de beurskoers = € 62.800.000/4.000.000 = € 15,70. Het dividendrendement is € 1,80/€ 15,70 × 100% = **11,46%.**

35.9

a Omdat de waarde van de goederenvoorraad niet bekend is, kunnen we de quick ratio niet berekenen. De current ratio is per:
31 december 2020: (€ 5.400.000 + € 2.200.000)/€ 3.300.000 = **2,30.**
Toelichting: € 3.300.000 = € 476.000 + € 2.284.000 + € 540.000.
31 december 2021: (€ 5.800.000 + € 1.500.000)/€ 2.870.000 = **2,54.**
Toelichting: € 2.870.000 = € 403.000 + € 820.000 + € 497.000 + € 1.150.000.
De current ratio is op beide data uitstekend. In 2021 is de liquiditeit nog iets verbeterd.

b 31 december 2020: VV/TV × 100%: € 13.300.000/€ 21.600.000 × 100% = **61,57%.**
Toelichting: € 13.300.000 = € 6.000.000 + € 4.000.000 + € 476.000 + € 2.284.000 + € 540.000.
31 december 2021: € 12.370.000/€ 22.500.000 × 100% = **54,98%.**
Toelichting: € 12.370.000 = € 5.900.000 + € 3.600.000 + € 403.000 + € 820.000 + € 497.000 + € 1.150.000.
De solvabiliteit is in 2021 verbeterd en mag op beide data redelijk tot goed worden genoemd.

c

Aandelenkapitaal	€ 4.300.000
Agioreserve	€ 2.400.000
Overige reserves	€ 2.100.000
Onverdeelde winst (½ × € 1.980.000) =	€ 990.000
Gemiddeld EV	**€ 9.790.000**

d

4,6% Hypothecaire lening	€ 5.950.000
6½% Obligatielening	€ 3.800.000
Crediteuren	€ 439.500
Te betalen bedragen	€ 1.552.000
Rabobank	€ 518.500
Gemiddeld VV	**€ 12.260.000**

e REV_{nb} = € 1.980.000/€ 9.790.000 × 100% = **20,22%.**

f Je hoeft nu niet de interestkosten te berekenen. Op de winst-en-verliesrekening staat het bedrag van de rentelasten vermeld.
RTV = (€ 1.980.000 + € 528.000 + € 759.200)/(€ 9.790.000 + € 12.260.000) × 100% = **14,82%.**

g REV_{vb} = (€ 1.980.000 + € 528.000)/€ 9.790.000 × 100% = **25,62%.**

h

Waarde vaste activa 31 december 2020	€ 14.000.000
Investeringen in 2021	€ 4.000.000
	€ 18.000.000
Op de balans per 31 december 2021 staat	€ 15.200.000
Er is afgeschreven	**€ 2.800.000**

i € 1.980.000 + € 2.800.000 = **€ 4.780.000**.

j De (netto)winst kan door de onderneming beïnvloed worden door meer of minder af te schrijven. De cashflow kan op die manier niet gemanipuleerd worden.

k Aantal aandelen: € 4.600.000/€ 10 = 460.000. Dividend per aandeel: € 1.150.000/460.000 = **€ 2,50**.

l Dividendrendement: € 2,50/€ 29 × 100% = **8,62%**.

m Opbrengst van de emissie: € 600.000 + € 400.000 = € 1.000.000. Geplaatst werden 60.000 aandelen. Emissiekoers: € 1.000.000/60.000 = **€ 16,67**.

Examentraining

E 35.1

a 1 31 december 2020: € 300.000 + € 169.000 + € 50.000 = **€ 519.000**.
31 december 2021: € 400.000 + € 221.000 + € 130.000 = **€ 751.000**.

2 (€ 519.000 + € 751.000)/2 = **€ 635.000**.

3 (€ 970.000 + € 1.220.000)/2 = **€ 1.095.000**.

b 1 REV = € 160.000/€ 635.000 × 100% = **25,2%**.

2

Interest 5% Hypothecaire lening	€ 4.000
Interest 7% Obligatielening	€ 13.650
Kosten leverancierskrediet	€ 8.650
Resultaat voor belastingen	€ 200.000
	€ 226.300

RTV = (€ 226.300/€ 1.095.000) × 100% = **20,7%**.

c Opbrengst aandelenemissie: nominaal € 100.000 + agio € 80.000 = € 180.000.
Geplaatst worden: € 100.000/€ 25 = 4.000 aandelen. De emissiekoers is € 180.000/4.000 = **€ 45**.

E 35.2

a Quick-ratio = (€ 7.500 + € 22.500)/(€ 94.600 + € 5.400) = **0,30** → 0,3.

b Bij de current-ratio speelt de voorraad een grote rol. De (liquidatie-/verkoop-)waarde van de voorraad (voor bruidskleding) is vaak veel lager dan de waarde die op de balans vermeld staat.

c REV = € 80.000/(€ 150.000 + € 220.000) × 100% = **21,6%**.

d RTV = (€ 80.000 + € 36.750)/€ 795.000 × 100% = **14,7%**.

e Omdat de afschrijvingen deel uitmaken van de cashflow speelt de verdeling over de jaren minder. Omdat de terugverdiende afschrijvingen aangewend kunnen worden voor de aflossing van het vreemd vermogen.

f Cashflow: € 80.000 + € 25.000 = **€ 105.000**.

g (Recht van) hypotheek, borgstelling, in onderpand geven van de voorraad.

h Solvabiliteitspercentage = $\frac{€\ 150.000 + €\ 240.000}{€\ 30.000 + €\ 270.000 + €\ 94.600 + €\ 5.400} \times 100\% = \frac{€\ 390.000}{€\ 400.000} \times 100\% =$ **97,5%**.

i Solvabiliteiteis:
Totaal vreemd vermogen met bankfinanciering: € 400.000 + € 500.000 = € 900.000.
€ 370.000/€ 900.000 × 100% = **43,3%**.
Het solvabiliteitspercentage komt dan beneden het vereiste percentage. Lening van het totale investeringsbedrag bij de huisbankier is niet mogelijk.

E 35.3

a Starbucks is groter dan J&S. In 2019 had Starbucks een omzet van 5.294 miljoen dollar en J&S een omzet van 485,9 miljoen dollar.

b Het eigen vermogen is (35.600 + 129.700) × 1.000 = 165.300.000.
De REV voor J&S is 13.200.000/165.300.000 × 100% = **8%**.

c De REV is van Starbucks 16% en daarmee beter dan van J&S.

d Het percentage vrijwillig ontslag ligt bij Starbucks (13%) beduidend lager dan bij J&S (31%). Tevreden werknemers zullen langer bij een onderneming werkzaam zijn dan ontevreden werknemers.

e Element 'verbetering in productiviteit' en element 'meer gekwalificeerde sollicitanten op openstaande functies'. Toelichting beide elementen: Het personeel zal efficiënter werken, waardoor de loonkosten per product lager zullen zijn.
Element 'Een verlaging van het ziekteverzuim'. Toelichting: Door een lager ziekteverzuim is minder personeel nodig. De loonkosten per product zullen lager zijn.
Element 'een lagere uitstroom van werknemers'. Toelichting: De wervingskosten zullen lager zijn en hierdoor dalen de loonkosten per product.

f Een hoger niveau van klanttevredenheid kan er voor zorgen dat klanten vaker terugkomen of per bezoek meer gaan besteden bij J&S. De omzet neemt daardoor toe.

g De verwachte loonkosten in 2021 zijn 0,97 × $ 238.400 = **$ 231.248** (× 1.000).

h De verwachte omzet voor 2021 is $ 485.900 × 1,01 × 1,02 = **$ 500.574** (× 1.000).

i De verwachte inkoopwaarde van de omzet 2021 is $ 92.321 × 1,01 × 1,02 = **$ 95.109** (× 1.000).

j

Verwachte winst voor belasting Juices & Salads 2021 (bedragen × 1.000 dollar)		
Omzet		500.574
Inkoopwaarde producten	95.109	
Loonkosten vestigingen	231.248	
Overige exploitatiekosten vestigingen	63.579	
Kosten hoofdkantoor en verkoopkosten	65.300	
Totale kosten		455.236
Netto-omzetresultaat		**45.338**
Financiële lasten		5.400
Winst voor aftrek belasting		**39.938**

De bedrijfseconomische medewerker is in zijn opzet geslaagd want de winst voor aftrek belasting neemt toe met € 39.938.000 – € 20.900.000 = **$ 19.038.000**.

E 35.4

a Bestuurslasten als percentage van de jaarlijkse opbrengsten: € 43.100/€ 325.050 × 100% = 13,3%. De stichting voldoet niet aan de norm want 13,3% > 10%

b
- Een obligatie geeft een vaste interestvergoeding. Een aandeel geeft een wisselend dividend of geen dividend.
- De schommelingen van aandelenkoersen kunnen groter zijn dan die van obligaties.
- Bij een faillissement van een onderneming is de kans groter dat een obligatiehouder het belegde vermogen terugkrijgt dan dat een aandeelhouder het belegde vermogen terugkrijgt.

c Financiële (vaste activa).

d Gemiddeld geïnvesteerd vermogen in obligaties: (€ 4.860.000 + € 5.560.000)/2 = € 5.210.000.
Jaarrendement op obligaties: (€ 300.960 + € 20.040)/€ 5.210.000 × 100% = 6,2%. Dit voldoet aan de interne richtlijn.

e Bij een vereniging moet het voorstel van het bestuur worden goedgekeurd door de Algemene Ledenvergadering. (Bij een stichting mag het bestuur zelfstandig besluiten nemen.)

f Aandelen AEX: 20% × € 5.560.000 = **€ 1.112.000**. Obligaties: 80% × € 5.560.000 = **€ 4.448.000**.

g

Aandelen AEX	–/– 0,02 × € 1.112.000 =	–/–	€ 22.240	
Obligaties	0,02 × € 4.448.000 =		€ 88.960	
Totale verwachte koersresultaat scenario 1			**€ 66.720**	voordelig

h

Aandelen AEX	0,06 × 1.112.000 =		€ 66.720	
Obligaties	–/– 0,01 × 4.448.000 =	–/–	€ 44.480	
Totale verwachte koersresultaat scenario 2			**€ 22.240**	voordelig

i Ja, het bestuur gaat akkoord. De alternatieve beleggingsstrategie heeft bij beide scenario's een hoger verwacht koersresultaat dan € 20.040.